



**REPUBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA  
MINISTERIO DE EDUCACIÓN, CULTURA Y DEPORTES  
UNIVERSIDAD CATOLICA ANDRES BELLO  
DIRECCION GENERAL DE ESTUDIOS DE POSTGRADO  
POSTGRADO DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
MENCIÓN: MERCADOTECNIA**

**Trabajo especial para optar al Título de Especialista en  
Administración de Empresas  
Mención Mercadotecnia**

**DESARROLLO DE LAS MICROFINANZAS EN VENEZUELA  
“ANALISIS DEL BANCO DE LA GENTE EMPRENDEDORA”  
(BANGENTE)  
Jun 1999 –Dic 2001**

**Autor: Econ. Reinaldo C. López Alvarez  
Tutor: Ing. Luis Manuel López Medina**

**Caracas, Marzo de 2002**

## INDICE

	No. de Pagina
<b>INTRODUCCION</b>	
<b>I. ANTECEDENTES</b>	
<b>I.1 DESARROLLO DE LAS MICROFINANZAS EN BOLIVIA.....</b>	<b>4</b>
I.2 LA CORPORACIÓN ANDINA DE FOMENTO.....	6
I.3 ASPECTOS RESALTANTES DEL DESARROLLO DE LAS MICROFINANZAS EN OTROS PAÍSES (LA INDIA, CENTROAMÉRICA, B O L I V I A , C O L O M B I A , E C U A D O R Y PARAGUAY).....	9
<b>II. TECNOLOGIAS CREDITICIAS PARA MICRO y PEQUEÑAS EMPRESAS</b>	
II.1 ANTECEDENTES.....	9
II.2 CARACTERISTICAS DE LAS PEQUEÑAS y MICROEMPRESAS.....	10
II.3 EL ACCESO A LOS SERVICIOS FINANCIEROS POR PARTE DE LAS PEQUEÑAS y MICROEMPRESAS.....	11
II.4 TECNOLOGIAS CREDITICIAS ADECUADAS PARA LA PEQUEÑA y MICROEMPRESA.....	12
<b>III. DESARROLLO DE LAS MICROFINANZAS EN VENEZUELA</b>	
III.1 BARRERAS QUE LA MICROEMPRESA DEBE SUPERAR.....	20
III.2 PLANES DE ACCION DE MERCADEO EJERCIDO POR EL GOBIERNO NACIONAL PARA EJECUTAR LOS MICROCREDITOS EN VENEZUELA.....	22
III.3 MERCADO POTENCIAL DE LAS MICROFINANZAS EN VENEZUELA...	25
III.4 BANCO DE LA GENTE EMPRENDEDORA (BANGENTE).....	25
III.5 BANCO DEL PUEBLO SOBERANO.....	28
III.6 BANCO INDUSTRIAL DE VENEZUELA.....	30
III.7 BANCO DEL DESARROLLO DE LA MUJER (BANMUJER).....	31
<b>IV. ANALISIS FINANCIERO COMPARATIVO DE BANGENTE Y BANCO DEL PUEBLO SOBERANO.....</b>	<b>34</b>
<b>V. ENTORNO LEGAL</b>	
V.1 LEY DE CREACION, ESTIMULO, PROMOCION Y DESARROLLO DEL SISTEMA MICROFINANCIERO.....	53
V.2 LEY GENERAL DE BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS.....	56
<b>VI. CONCLUSIONES.....</b>	<b>64</b>
<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>66</b>
<b>ANEXOS</b>	

## INTRODUCCION

El análisis de la situación de las microfinanzas en Venezuela, se tiene que tomar en cuenta como elemento fundamental para el desarrollo del aparato productivo de la economía venezolana.

Elementos fundamentales como la experiencia de las microfinanzas en Bolivia, sus bases para acentuar este proceso en forma exitosa, y el interés de parte de entes multilaterales como la Corporación Andina de Fomento, de que las microfinanzas son los ejes primordiales para la reactivación económica de los países en vías de desarrollo, sirven de base para la realización de esta investigación del desarrollo de la microfinanzas en Venezuela.

En Venezuela el 13 de Noviembre de 2000 se aprobaron los primeros decretos de un nuevo marco legal para impulsar el sector microfinanciero, con el propósito de ampliar el acceso al crédito a la microempresa y sentar las bases de una nueva economía popular. Es más, la nueva Ley de Bancos exige a las instituciones financieras destinar un porcentaje de su capital al microcrédito.<sup>1</sup>

La nueva legislación venezolana culmina el proceso de ampliar el apoyo a la microempresa iniciada por el Gobierno hace dos años (2000), mediante la creación del Banco del Pueblo Soberano. En el año 2001 fue creado el Banco de la Mujer. A la vez el Banco Industrial, el principal banco comercial del Estado, otorgó sus primeros créditos a microempresas.

Se realizará un análisis del primer banco venezolano, de capital privado como lo es Bangente, según sus objetivos, funciones, evolución, y un estudio financiero comparativo con el banco del Pueblo Soberano (institución financiera con mayor evolución histórica financiera en Venezuela), para poder tener una visión clara de su situación actual y futura de cuales son los elementos claves que le permitirán mantenerse en el sistema financiero nacional.

---

<sup>1</sup> Ver Marco Legal, Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras

## **I. ANTECEDENTES**

### **I.1 DESARROLLO DE LAS MICROFINANZAS EN BOLIVIA**

El primer programa de microcrédito en Bolivia bajo esquemas innovativos de garantías, como es el caso del grupo solidario, se inició a principios de la década de los 80<sup>2</sup>. Este fue impulsado por la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia, la Fundación Calmeadow y por ACCIÓN Internacional fueron las que promovieron la creación de la Fundación para la Promoción y el Desarrollo de la Microempresa (PRODEM), en 1986.

Después de dos años de labor, el éxito de PRODEM fue evidente, a tal grado que era difícil atender la creciente demanda insatisfecha de una forma sostenible. Este, entre otros factores, fueron decisivos para emprender la creación del Banco Solidario, proyecto que se inició en 1988 y culminó en 1992. Desde entonces, BancoSol es el único banco boliviano con servicios dirigidos exclusivamente al sector microempresarial.

Además de PRODEM, se han creado otras ONG (Organizaciones No Gubernamentales) para atender a este mercado microempresarial aplicando diferentes metodologías crediticias. Como ejemplos tenemos a la Fundación para Alternativas de Desarrollo (FADES), creada en 1986, orientada exclusivamente al ámbito rural y sobretodo reconocida por el uso de su metodología de “crédito asociativo” y al Centro de Fomento a Iniciativas Económicas (FIE), fundado en 1985, como pionera en el empleo de la metodología “individual”, la cual a su vez era integrada con servicios no financieros.

Por otro lado está el Instituto de Apoyo a la Pequeña Unidad Productiva (IDEPRO), creado en 1986, con el objeto de prestar “servicios de desarrollo empresarial” como complemento a sus servicios financieros. IDEPRO, al igual que algunas instituciones, inició sus actividades de financiamiento años después de su creación, en 1991.

También en 1986 se creó PRO-CREDITO, organización que trabajó en la zona urbana con la metodología de tipo “individual”. El éxito que logró esta institución le motivó a crear una entidad financiera especializada bajo la figura de Fondo Financiero Privado (FFP)<sup>3</sup> en 1995, denominado Caja de Ahorro y Préstamo Los Andes, FFP. Similar decisión adoptó FIE al crear FIE, FFP en 1997.

En 1991 nació Programas para la Mujer (PRO MUJER), institución dirigida exclusivamente a la mujer de bajos recursos de las zonas periurbanas de diferentes ciudades del país. PRO MUJER introdujo el concepto de “bancos o asociaciones comunales” como una nueva metodología con la finalidad de llegar a los sectores más pobres de la población.

<sup>2</sup> Existen en Bolivia instituciones que han estado trabajando con microcrédito desde una década anterior a la fecha mencionada, por ejemplo la Asociación Nacional Ecuémica de Desarrollo (ANED) fue fundada el año 1978 y empezó a operar con microcrédito desde 1979. A pesar de ello, las innovaciones en términos de garantías se inician el año mencionado.

<sup>3</sup> El Fondo Financiero Privado fue reglamentado por el Decreto Supremo 24000 de abril 12 de 1995, y tiene el propósito principal de regular a las entidades financieras no bancarias que están atendiendo a la microempresa.

El crecimiento del mercado de microfinanzas, tanto institucional, metodológica y normativamente, ha permitido a Bolivia llegar a ser un modelo para otros países.

En el “modelo Boliviano” se resalta la transformación que han sufrido algunas ONG financieras en instituciones reguladas y autosostenibles, constituidas en FFPs. Con esta estructura institucional se pretende regular a los intermediarios financieros dedicados a la pequeña y microempresa. Además, se faculta a estas instituciones para captar recursos provenientes de depósitos del público, abriendo la posibilidad de otorgar servicios de ahorro a los microempresarios.

Sin embargo, no todas las instituciones siguieron el patrón establecido por el modelo mencionado. En 1996 nació FA\$\$IL, institución que nació como FFP para ofrecer sus servicios a los microempresarios del departamento de Santa Cruz.

Por otro lado, también se han desarrollado metodologías de “segundo piso”, es el caso de la Fundación para la Producción (FUNDA-PRO) y Nacional Financiera Boliviana (NAFIBO SAM). La primera ha desarrollado un programa de crédito institucional desde 1993 con una variedad de entidades financieras, principalmente no bancarias, y la segunda ha sido creada como entidad especializada de financiamiento en 1996 para atender los requerimientos crediticios de las entidades financieras reguladas. Ambas instituciones han llegado a establecer una metodología propia para procurar una eficiente canalización de recursos hacia diferentes sectores económicos de la economía a través de instituciones crediticio intermediarias. FUNDA-PRO, que es la entidad más antigua entre ellas, ha puesto énfasis en otorgar servicios financieros a entidades dedicadas a la actividad microempresarial.

Más allá de la creación de FFPs y entidades de “segundo piso”, el desarrollo institucional ha tomado una diversidad de caminos. En el ámbito privado, se han organizado dos asociaciones que prestan servicios de apoyo a instituciones microfinancieras: la Corporación de Instituciones Privadas de Apoyo a la Microempresa (CIPAME), para instituciones que atienden el área urbana y la Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural (FINRURAL) para aquellas del área rural.

En términos de regulación, se ha encontrado la manera de normar la intermediación financiera en el mercado microcredicio mediante la constitución de FFPs. Además, se ha creado una Intendencia de Entidades Financieras No Bancarias, que forma parte de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF), y cuya función central es precisamente regular las actividades de dichas instituciones.

En materia pública, el gobierno del Lic. Gonzalo Sánchez de Lozada creó el Programa de Apoyo al Microcrédito y Financiamiento Rural (PAM)<sup>4</sup>, que tuvo el objetivo de apoyar financiera e institucionalmente a las ONG microfinancieras.

Con el nuevo gobierno instaurado en agosto de 1997, se ha establecido que el nuevo Viceministerio de la Microempresa y el FONDESIF coordinen sus labores para atender las necesidades de capacitación, asistencia técnica y financiamiento de la microempresa.

Concretamente, en lo que respecta a financiamiento se ha diseñado un programa denominado Fondo de Microcrédito que define la estrategia y las políticas que orientaran la labor del Gobierno en este campo.

Los organismos internacionales, por su parte, han jugado un rol muy importante en el desarrollo de la actividad microfinanciera, concentrando su apoyo principalmente en fortalecimiento institucional, desarrollo gerencial y fortalecimiento de cartera, soporte que fue otorgado a la mayoría de las instituciones de microfinanzas.

## I.2 LA CORPORACION ANDINA DE FOMENTO

La Corporación Andina de Fomento (CAF) es una institución financiera multilateral cuya misión es apoyar el desarrollo sostenible de sus países accionistas y la integración regional. Atiende a los sectores público y privado, suministrando productos y servicios financieros múltiples a una amplia cartera de clientes, constituida por los gobiernos de los Estados accionistas, instituciones financieras y empresas públicas y privadas<sup>5</sup>.

En sus políticas de gestión integra las variables sociales y ambientales e incluye en sus operaciones criterios de ecoeficiencia y sostenibilidad.

La CAF ha mantenido una presencia permanente en sus países accionistas que le ha permitido consolidar su liderazgo regional en cuanto a la efectiva movilización de recursos. En la actualidad, es la principal fuente de financiamiento multilateral de los países de la Comunidad Andina, aportándoles en la última década más del 40% de los recursos que les fueron otorgados por los organismos multilaterales.

La CAF está conformada actualmente por doce países de América Latina y el Caribe. Sus principales accionistas son los cinco países de la Comunidad Andina de Naciones (CAN): Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, accionistas de las series "A" y "B", además de siete socios: Brasil, Chile, Jamaica, México, Panamá, Paraguay, Trinidad & Tobago, accionistas de la serie

<sup>4</sup> El PAM fue incorporado al Fondo de Desarrollo del Sistema Financiero y Apoyo a la Producción (FONDESIF) con el Decreto Supremo 24436, en diciembre 13 de 1996.

<sup>5</sup> [www.caf.com/quienes-somos](http://www.caf.com/quienes-somos)

"C" y 22 bancos privados de la región andina, también representantes de la serie "B".

Para la CAF el rápido crecimiento del sector microempresarial en América Latina, acentuado a partir de la década de los noventa, constituye hoy un aporte dinámico e importante a la economía de los países de la región.

Actualmente este sector es responsable de la generación de prácticamente uno de cada tres empleos en la Comunidad Andina y, en algunos de sus centros urbanos más habitados, emplea a más de la mitad de la población económicamente activa.

Sin embargo, la realidad indica que las microempresas tienen un acceso limitado a los servicios financieros que ofrece la banca tradicional en sus países, por lo que muchas veces deben renunciar o postergar los planes de crecimiento y ampliación de sus iniciativas económicas o recurrir a instituciones sin fines de lucro que dependen, a su vez, de recursos y fuentes que no son permanentes ni sostenibles.

Uno de los propósitos de la CAF, de acuerdo con su misión de apoyar el desarrollo sostenible y la integración en la región, es consolidar el fortalecimiento del sistema microfinanciero de la Comunidad Andina y de los demás países accionistas, contribuyendo de esa manera al desarrollo e integración de los mercados financieros de la región y a la consolidación de uno de los sectores más dinámicos y estratégicos de sus países accionistas.

En este sentido, la Corporación viene dedicando un esfuerzo importante al área de las microfinanzas, con el fin de contribuir al afianzamiento de las instituciones intermediarias que ofrecen servicios financieros de apoyo a los microempresarios urbanos y rurales de la región.

#### Objetivos:<sup>6</sup>

Los propósitos básicos de la CAF, para contribuir al fortalecimiento del sistema financiero que atiende al sector microempresarial de la región, son:

- Consolidar instituciones intermediarias financieras de la región que ya cuentan con la experiencia y la tecnología en la provisión de servicios microfinancieros.
- Desarrollar mercados financieros a través del fortalecimiento institucional y financiero de aquellas instituciones intermediarias que cuenten con capacidad de ofrecer, en forma permanente y sostenible, servicios de depósitos y crédito a microempresas.

---

<sup>6</sup> La publicación del folleto "Servicios Microfinancieros: El enfoque de la CAF" en 2001.

- Apoyar el desarrollo de servicios financieros innovadores que puedan ser utilizados por las microempresas a través de instituciones financieras formales de la región o ONG especializadas en microfinanzas y que se encuentren en procesos de ser reguladas y supervisadas.
- Promover el fortalecimiento institucional de las instituciones microfinancieras a través de programas de asistencia técnica y de capacitación tales como: sistemas de información gerencial, desarrollo de habilidades y tecnologías para la captación de depósitos de ahorro, manejo eficiente de cartera, entre otros.
- Contribuir al fortalecimiento de la capacidad de las instituciones para movilizar recursos locales.

#### Actividades Principales de la Corporación Andina de Fomento:

Para contribuir con la consolidación de las entidades intermediarias de financiamiento que ofrecen servicios de apoyo a los microempresarios de la región, la CAF pone a disposición de este sector recursos financieros, otorgados primordialmente mediante préstamos y participaciones accionarias. Igualmente realiza actividades de fortalecimiento institucional a través de asistencia técnica y de capacitación a instituciones microfinancieras de la región.

La asistencia técnica y la capacitación se canalizan mediante el auspicio de actividades que apunten al mejoramiento de las técnicas microfinancieras de sus países accionistas y a la difusión de tecnologías bancarias exitosas.

En este sentido, las acciones de la CAF están orientadas a la realización de pasantías, talleres, seminarios, consultorías, así como al patrocinio de estudios de mercado, de análisis de portafolio, de manuales de procedimientos administrativos y de reglamentos para la captación de depósitos.

#### Hechos Relevantes:<sup>7</sup>

Para el cierre del año 2000, la CAF mantiene operaciones activas con 24 instituciones ubicadas en varios de sus países accionistas, cuyos resultados demuestran el potencial de crecimiento de este sector para masificar el desarrollo de los países de la región.

Por ejemplo, en el caso de BANGENTE S.A., primer banco venezolano especializado en atender a instituciones microfinancieras, en dos años y medio de operaciones, ha logrado constituir una cartera de US\$ 6 millones, ha obtenido una calificación de AA+ por una calificador local<sup>8</sup> y mantiene una clientela activa de 7.300 microempresarios.

<sup>7</sup> Ibid, Op. Cit.

<sup>8</sup> Calificador de Riesgo Bancario, Francisco J. Faraco R. & Asociados

Otra prueba del dinamismo de este sector es el caso de Visión de Finanzas S.A., institución financiera paraguaya que cuenta con 33,757 clientes hasta junio de 2001 y hoy cuenta con 15 sucursales en todo el país. Asimismo, la Caja de Ahorro y Préstamo Los Andes, de Bolivia, que presenta resultados alentadores en beneficio de los microempresarios de varias zonas periféricas del país, manteniendo más de 43,000 prestatarios.<sup>9</sup>

Además del apoyo sostenido que la CAF brinda al sector microfinanciero de sus países accionistas, también ha realizado y auspiciado estudios y publicaciones para apoyar la difusión de las oportunidades que presenta este sector en la región y de las prácticas más efectivas en materia de financiamiento a la microempresa. Entre los trabajos que la Corporación ha publicado se encuentran:

### I. 3 ASPECTOS RESALTANTES DEL DESARROLLO DE LAS MICROFINANZAS EN OTROS PAÍSES (LA INDIA, CENTROAMÉRICA, BOLIVIA, COLOMBIA, ECUADOR Y PARAGUAY)

El Grameen Bank es la institución pionera en crédito mancomunado, donde un grupo de cuatro o cinco prestatarios sumidos en la pobreza, con sólo su palabra como garantía son fiadores los unos de los otros. Mohammed Yunus, fundador del Grameen Bank, ha sabido promover su innovación en decenas de países, atraer apoyo de fundaciones internacionales deseosas de asistir a los pobres, y convertirse en célebre personalidad mundial. Sin embargo, la experiencia de varios países latinoamericanos en microfinanzas, además de aleccionadora, es altamente pertinente a Venezuela y a los nuevos bancos creados en el país para atender a la microempresa informal, hoy día la principal fuente de sustento de la familia venezolana.

#### En América Latina:

Un estudio de Acción revela que más de 200 instituciones financieras otorgan créditos por un total de casi US\$ 900.000.000,00 a millón y medio de microempresas. Operan en todos los países de la región, pero los países de mayor experiencia en microfinanzas son los de Centroamérica, Bolivia, Colombia, Ecuador y Paraguay.

## II. TECNOLOGIAS CREDITICIAS PARA PEQUEÑAS y MICRO EMPRESAS

### II.1 ANTECEDENTES

Después de haber sido absolutamente ignoradas por años, las pequeñas y micro empresas últimamente han sido consideradas como "dignas de crédito",

---

<sup>9</sup> Elaboración reciente del estudio "Análisis Comparativo de Entidades Microfinancieras", el cual presenta un resumen del desempeño financiero de sus clientes especializados en la oferta de servicios financieros al sector de la microempresa, en cada uno de los países accionistas de la CAF, y las tendencias de esta industria en la región

especialmente debido a su impacto sobre el nivel de empleo. En muchos países estas empresas reciben ahora líneas de crédito, como los "grandes" usuarios.

Las experiencias de las diferentes instituciones de Latinoamérica, muestran claramente que para una exitosa atención a este sector es de vital importancia la existencia de intermediarios financieros eficientes.

Podemos afirmar que una institución es eficiente, sólo si logra conjugar los objetivos de cobertura de mercado (en amplitud, profundidad y calidad) atendiendo a su grupo meta junto con viabilidad económica institucional. Cuando hablamos de viabilidad económica, nos referimos a la capacidad de la entidad de generar un retorno adecuado sobre su capital luego de cubrir sus costos (administrativos, financieros y de riesgo) mediante el ingreso genuino generado por las operaciones de crédito; aún cuando esto signifique que la oferta crediticia a la pequeña y microempresa resulte comparativamente cara.

La viabilidad económica del intermediario financiero es tan importante desde el punto de vista del grupo meta, ya que el acceso al crédito será realmente útil si existe continuidad en el futuro. La falta de una cobertura integral de costos genera la dependencia de la institución crediticia a los subsidios otorgados por donantes y de este modo, la exposición a frecuentes intervenciones externas en la determinación de las políticas institucionales.

## II.2 CARACTERISTICAS DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS y MICROEMPRESAS

Los parámetros generalmente más utilizados para tipificar una micro o pequeña empresa son la cantidad de personal empleado y el volumen total de activos. En el caso de Bolivia, el criterio utilizado por el Instituto Nacional de Estadísticas considera únicamente el primero de estos atributos, y define como una microempresa a aquella que ocupa de 1 a 4 trabajadores y una pequeña empresa a la que cuenta con 5 a 10 trabajadores. Debe considerarse que es muy común que en este tipo de empresas trabajen el o los dueños, así como los familiares de éstos, muchas veces sin recibir una remuneración determinada.

Según estudios realizados sobre las pequeñas y microempresas de Bolivia, estas en su mayoría se caracterizan por:

- Un bajo nivel de capitalización,
- Poca división de trabajo y baja productividad,
- Aplicar técnicas que insumen mucho tiempo y trabajo,
- El trabajo directo de sus dueños,
- El empleo de familiares sin pago de salario, y
- Vender para los mercados locales.

Para tener una idea de la importancia de las pequeñas y microempresas en Bolivia en la ocupación de mano de obra, podemos mencionar que el 64% de la población económicamente activa trabaja en el sector informal de la economía el cual está compuesto principalmente por la micro y pequeña empresa.

Otro dato revelador es que las pequeñas y microempresas urbanas emplean el 90% del personal en el sector comercio y el 70% en el sector manufacturero y que en los últimos años (1998-2000) el 90% de los nuevos puestos de trabajo fueron generados en este sector.

### II.3 EL ACCESO A LOS SERVICIOS FINANCIEROS POR PARTE DE LAS PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS

Antes de considerar cuales deberían ser las características de una tecnología financiera que se adecue a los requerimientos de la pequeña y microempresa, es de fundamental importancia analizar primero el acceso a los servicios financieros por parte de este grupo.

Las principales razones por las cuales las pequeñas y microempresas, en su gran mayoría, no han podido acceder a los servicios financieros, en especial al crédito, en las entidades financieras tradicionales pueden identificarse como las siguientes:

- a) La escasez de garantías reales que puedan ser aceptables desde el punto de vista de las instituciones financieras,
- b) Los bajos montos de crédito demandado,
- c) La informalidad en la que la mayoría opera, y
- d) La falta de información financiera confiable.

Por estas razones las pequeñas y microempresas recurrían regularmente a fuentes de financiamiento informal o, en el mejor de los casos, a otras entidades no bancarias tales como cooperativas u ONG, las cuales lograban satisfacer sólo una parte de su demanda global de servicios financieros, tanto en cantidad como en calidad y diversidad.

Si bien la oferta de servicios proporcionada por las instituciones del sistema financiero formal dirigidos a este sector puede ser insuficiente, especialmente en ciertas zonas geográficas, las experiencias demuestran claramente que el grupo objetivo se encuentra inserto en una red, no siempre fácilmente identificable, de relaciones financieras. La autofinanciación mediante el ahorro, los créditos de familiares y vecinos, la participación en asociaciones de ahorro y crédito, el crédito de proveedores, prestamistas y otros son fuentes permanentes que pueden cubrir la demanda de este sector .

Antes de que existiera una oferta financiera formal para las pequeñas y microempresas sus fuentes de financiamiento podían ser presentadas

simplificadamente de la siguiente manera: normalmente el activo fijo era autofinanciado, es decir se apoya en los ahorros del mismo empresario o los de su familia, esto sigue ocurriendo principalmente en el inicio del negocio. En cambio el capital de trabajo era parcialmente aportado por fuentes externas, en general vinculadas a la empresa y, por lo general, proveedores. El financiamiento de capital de trabajo de una firma con cierta antigüedad tiene comparativamente bajo riesgo, dado que la relación con los proveedores es normalmente de larga data, y resulta imprescindible para asegurar la continuidad de la actividad económica.

La participación de prestamistas se producía normalmente para el financiamiento excepcional. Bajo esta categoría se incluye el aprovechamiento de oportunidades comerciales especialmente ventajosas, así como el apoyo en los casos de emergencia. Este tipo de financiamiento es comparativamente riesgoso, se trata fundamentalmente de crédito de muy corto plazo, con montos relativamente bajos y con una tasa de interés muy alta.

#### II.4 TECNOLOGIAS CREDITICIAS ADECUADAS PARA LA PEQUEÑA y MICROEMPRESA

##### El concepto de Tecnología Crediticia:

Es indudable que la tecnología crediticia que se adopte en la entidad financiera es determinante del éxito de la misma, debido a la alta incidencia que ésta tiene sobre la productividad, el nivel de ingresos y gastos, la recuperabilidad de los créditos y el cumplimiento del objetivo de llegar a cierto segmento del mercado.

Las tecnologías de crédito más exitosas han sido desarrolladas a partir de una comprensión clara de los problemas que deben ser superados para ofrecer servicios financieros eficientes a prestatarios de bajos ingresos.

En términos generales, el concepto "tecnología crediticia " abarca un espectro de actividades ejecutadas por la entidad crediticia que incluye los criterios de elegibilidad de los prestatarios, el proceso de evaluación y aprobación, la determinación de las condiciones del crédito a conceder, así como el seguimiento y recuperación del mismo. Para ser más precisos, una determinada tecnología crediticia es una interacción específica, una constelación de elementos, tales como prestatarios, mecanismos de selección, montos y plazos, exigencias de garantías y los mecanismos de administración y recuperación del préstamo. El modelo puede incluir aspectos de la estructura organizacional, en el marco de la cual se desenvuelven las operaciones de crédito.

A continuación se presentará lo que, se consideran, son los elementos claves que caracterizan a las tecnologías crediticias orientadas hacia el sector de la pequeña y microempresa:

a) Criterios de acceso: Con el propósito de permitir el acceso al crédito a los pequeños y microempresarios es normal que se consideren todas las solicitudes, aunque los montos requeridos sean pequeños; no se priorice en el momento de analizar el crédito la cobertura y calidad de las garantías, éstas, más que un respaldo económico a la operación, constituyen un elemento de presión psicológica al momento de requerir el pago; no se exija la presentación de estados financieros, generalmente estos clientes no llevan contabilidad formal y es una tarea del oficial de créditos efectuar el relevamiento de datos, que le permitan elaborar información financiera que sirva de base para el análisis; y no sea requisito imprescindible la inscripción en el Registro de comercio o en la dirección de impuestos, contar con patente municipal, etc., ya que la mayoría de los microempresarios, especialmente en Bolivia, pertenecen al sector informal.

Por supuesto, que este aspecto depende del tamaño de la empresa a financiar.

b) Evaluación de la solicitud y aprobación del crédito: Dada la situación que se presenta con los pequeños y especialmente con los microempresarios, los cuales no cuentan con información financiera ni con garantías reales "aceptables" bajo el criterio tradicional, se da mayor énfasis al análisis de la capacidad y voluntad de pago. Esta capacidad de pago se determina como producto del análisis de los activos, pasivos y del flujo de caja de la unidad socioeconómica del prestatario, es decir considerando su negocio y su hogar, en base a un relevamiento de datos in situ, visitando tanto el negocio como el domicilio. Es importante destacar la importancia del análisis integral de la unidad socioeconómica, ya que el vínculo entre la unidad familiar y la empresa propiamente dicha es generalmente muy estrecho, por lo cual no existe una separación entre la "caja familiar" y la "caja empresarial".

Es de suma importancia el análisis de la voluntad de pago o la moral del solicitante, una idea sobre este aspecto, que es básicamente subjetivo, se logra si se obtienen referencias del comportamiento comercial y social del empresario.

También puede percibirse problemas de moral algo en la entrevista y/o visita de evaluación que efectúa el oficial de créditos.

Al ser el análisis de la capacidad y voluntad de pagos un elemento central de la tecnología crediticia es fundamental contar con personal debidamente calificado, capacitado y experimentado en el otorgamiento de créditos a micro y pequeñas empresas.

En cuanto a la aprobación del crédito es importante que existan niveles superiores al oficial de créditos que sean los autorizados a aprobar las operaciones, obviamente que la jerarquía de los mismos dependerá del monto involucrado en la operación. Esto permite una verificación objetiva de la calidad del análisis y del cumplimiento de las políticas institucionales. Sin embargo, no debe perderse de vista la importancia de la sencillez y agilidad en la tramitación

de una operación crediticia, de forma que no pierda oportunidad el financiamiento concedido ni se incrementen los costos de transacción para el prestatario.

c) Condiciones del crédito: La forma de concesión del crédito, la moneda pactada, su plazo y la frecuencia de pago (cuotas semanales, bisemanales o mensuales o a plazo fijo; con o sin período de gracia, con pagos constantes o irregulares, etc. ) son determinados tomando en consideración el giro del negocio del prestatario, sus hábitos de pago y, principalmente, su flujo de caja.

d) Seguimiento y recuperación: Si bien dados los montos financiados, en el caso de créditos a pequeñas y microempresas, por razones de costo, generalmente no existe un seguimiento formal y sistemático al crédito mientras el mismo tiene un comportamiento normal, dicho seguimiento sí es fundamental inmediatamente de que un crédito entra en mora. La oportunidad de esta acción es determinante en la recuperación del mismo.

Lo dicho en el párrafo anterior no implica una justificación a la inexistencia total de seguimiento, sino, por el contrario, es prudente practicar una supervisión informal, por ejemplo mediante visitas "de paso" por el negocio del prestatario o llamadas telefónicas, principalmente para hacer notar a éste la "presencia " de la entidad crediticia y recordarle de sus obligaciones. Diferente es el caso de financiamiento de actividades agropecuarias, en las cuales es normal que transcurran varios meses desde el desembolso de un crédito hasta el momento en el cual debe procederse a su cancelación, aquí se torna más importante la realización de visitas de seguimiento.

Otro aspecto muy importante es que el oficial de créditos asuma una responsabilidad integral en todo el proceso del crédito, desde el procesamiento inicial de la solicitud hasta la recuperación final del monto prestado. En este sentido contribuye bastante la existencia de incentivos, por ejemplo salariales, en función de la eficiencia y resultados de la gestión de aquél. Obviamente que no debe perderse de vista la separación de funciones incompatibles, que es condición fundamental para el funcionamiento de un buen sistema de control interno.

#### Criterios de evaluación de las Tecnologías Crediticias:

Para evaluar la eficiencia de una tecnología crediticia debe analizarse la misma desde dos ópticas: tanto del lado de la demanda, es decir los prestatarios, como por el lado de la oferta vale decir, las instituciones financieras. Una tecnología crediticia puede ser considerada eficiente, desde el punto de vista del prestatario si permite que la concesión de los préstamos se realice rápidamente, sin complicaciones burocráticas, la oferta contempla amplitud y variedad en cuanto a montos, plazos y planes de pagos adecuados, los costos financieros y otros costos de transacción se mantienen a un nivel suficientemente bajo, de forma que el préstamo sea económicamente atractivo.

Resumen de los criterios para evaluar la tecnología crediticia desde el punto de vista del prestatario:

Criterios	Parámetros
Acceso	Garantías, análisis crediticio
Oportunidad	Tiempo de tramitación
Flexibilidad	Montos, plazos, planes de pago
Costos	Intereses, comisiones y costos de transacción.

Ahora desde el punto de vista institucional se considera eficiente una tecnología crediticia si posibilita llegar mejor al grupo meta a los más bajos costos administrativos y de riesgo posibles.

Resumen de los criterios para evaluar la tecnología crediticia desde la perspectiva institucional:

Criterios	Parámetros
Productividad	Personal operativo/ Personal administrativo No. de préstamos por empleado Monto de cartera por empleado
Eficiencia económica	Costos administrativos/Cartera promedio Costos por incobrables/Cartera promedio



### Tipos de Tecnologías Crediticias:

Pasando ahora a lo que es la experiencia, podemos distinguir dos tipos de tecnologías crediticias aplicadas en el financiamiento de la micro y pequeña empresa en los países en vías de desarrollo. Estos dos modelos pueden ser identificados esquemáticamente como "Tecnología individual" y "Tecnología grupal". Cada uno de ellos adopta, a su vez en la práctica, diversas formas. En concreto, existen cinco tipificaciones suficientemente representativas como para justificar su inclusión en la breve caracterización realizada a continuación:

#### Tecnología individual:

- Tecnología bancaria convencional
- Tecnología crediticia no convencional

#### Tecnología grupal:

- Grupo como intermediario
- Grupo como garante
- Grupo como red social

Como se ve, existen dos tecnologías crediticias individuales, una de ellas basada en las transacciones entre intermediarios financieros formales, con clientes que cuentan con acceso permanente a la banca tradicional, la cual puede denominarse "tecnología bancaria convencional", destinada al prestatario individual ya su proyecto de inversión y se caracteriza por la exigencia simultánea de documentación y respaldo patrimonial del solicitante.

Ello significa que las decisiones de crédito están basadas en la documentación pertinente, como por ejemplo, balances, estados de resultados, etc. y depende de la presentación de las que se denominan "garantías reales", como por ejemplo, hipotecas, prendas, etc.

A pesar de que esta tecnología también ha sido ensayada con micro y pequeños empresarios, su aplicabilidad en el caso del grupo meta micro y pequeño empresarial, es obviamente bastante limitada. Cabe recordar; que los micro y pequeños empresarios, carecen normalmente de este tipo de bienes o de la documentación legal correspondiente. En consecuencia, los resultados de estos intentos han sido realmente muy modestos, en concreto, la aplicación de esta tecnología ha supuesto únicamente la profundización de la brecha para el acceso al crédito formal del grupo meta.

Asimismo, existe otra tecnología crediticia que pertenece al mismo subgrupo de los préstamos individuales, pero se diferencia de la primera por estar diseñada en función de la situación particular de los prestatarios pertenecientes al sector micro y pequeño empresarial, a la cual denominamos "tecnología crediticia no convencional". Por tener también un carácter individual, mantiene las mismas

ventajas, consistentes en tratar los casos en forma específica pues está concebida en función de clientes individuales.

A diferencia del modelo anterior, el oficial de crédito recopila mayor información sobre el potencial prestatario a través de las visitas directas a su empresa o unidad familiar, sin tener que conformarse con el mero estudio de "escritorio" sobre la documentación presentada por el solicitante. Si ello fuese posible y practicable, no se descarta la existencia de garantías, pero las mismas no son tan exigentes como en el caso de la tecnología bancaria tradicional. Al aplicar dicha tecnología, el oficial de crédito logra recabar suficiente información sobre la verdadera situación económica del solicitante, mediante el análisis de la solicitud y visitas tanto al negocio, como al hogar del empresario. En el marco de esta evaluación, el respectivo oficial de crédito focaliza su estudio en el carácter y la personalidad del solicitante, obteniendo, de este modo, un cuadro global del flujo de caja tanto de la empresa como de su economía doméstica. Como puede apreciarse, en base a la primera y breve descripción, los costos incurridos por este tipo de análisis crediticio son considerablemente elevados, si se tiene en cuenta el bajo monto de los créditos desembolsados en estas operaciones, en especial, cuando se trata de clientes nuevos. Por esta razón, un componente esencial de la tecnología aquí descrita, consistiría en diseñar las vías más apropiadas para mantener los costos en unos límites tolerables.

El segundo bloque de tecnologías crediticias, en sus distintas versiones, tiene un común denominador: el carácter grupal de sus prestatarios, tanto en el proceso de solicitud, obtención y cancelación del préstamo. El motivo más importante que impulsó el desarrollo de una tecnología crediticia grupal, consistió principalmente en el intento de aminorar los citados costos del análisis crediticio individual ya su vez, disminuir los riesgos de incobrabilidad. Esta tecnología de crédito cuenta esencialmente con tres versiones, cuyas diferencias están basadas en el papel que tiene asignado el grupo prestatario en el proceso crediticio.

En una de las variantes el grupo actúa como intermediario financiero. El grupo es prestatario, como tal es un deudor de la entidad de la cual recibe el préstamo, ya su vez otorga los fondos recibidos a los miembros individuales del grupo. En este modelo, el grupo asume las tareas típicamente "bancarias", tales como selección de los prestatarios y asunción del riesgo, el caso más conocido de aplicación de esta tecnología son los llamados "bancos comunales",

La segunda variante puede caracterizar como el grupo en calidad de garante. Se trata, por ejemplo, de prestatarios finales que asumen la deuda en forma colectiva, en un sentido técnico se trata de una garantía solidaria entre cada uno de los prestatarios. Una versión menos rigurosa, consiste en un tipo de responsabilidad colectiva o grupal. Esto es, que un grupo de prestatarios empeña su acceso a futuros créditos como una forma de "garantía", cuando uno de los miembros no cumple con las obligaciones contraídas.

En la tercera variante el grupo juega un papel de tipo social. Este modelo puede ser denominado " el grupo como red social ".Este enfoque exige, en primer lugar, que un prestatario potencial pertenezca a un determinado grupo para poder ser sujeto de crédito. Asimismo, el grupo debe ejercer presión sobre los miembros que no cumplan con sus obligaciones. Una de las características de este modelo de crédito grupal consiste en que el oficial de crédito actúa como iniciador grupal, procurando integrarlo activamente en una suerte de red social.

El sentimiento de pertenencia grupal de cada prestatario, compartiendo objetivos e intereses comunes, puede ser aprovechado, de hecho se hace así, para identificar a los prestatarios con la entidad crediticia, de modo que se sientan en la "obligación moral" de retribuir el "esfuerzo" financiero de la institución acreedora, cumpliendo puntualmente con los correspondientes reembolsos.

Otro de los tantos riesgos que se deben tomar en cuenta, son los que están en el entorno económico-financiero, los cuales afectarán el normal desenvolvimiento de las operaciones financieras que realiza la institución financiera, para Economista Leonardo Buniak<sup>10</sup>, en un curso dictado por él denominado "Riesgo Bancario" se deben identificar, entre otros los siguientes tipos de riesgos:

- **Riesgo Operacional:** Está relacionado con errores cometidos al dar instrucciones o al liquidar operaciones. En la mayoría e los casos, la raíz del problema está en fallos ocurridos en el proceso de seguimiento y control de las posiciones asumidas. Muchas de las quiebras bancarias pueden atribuirse, por lo menos en parte, a un inadecuado control interno. Suele ocurrir dos cosas: el control de gestión falló y la gerencia en consecuencia no fue capaz de supervisar adecuadamente a los empleados que exponían al banco pérdidas, o políticas y procedimientos administrativos mal definidos que pueden conducir inadvertidamente a la quiebra del banco. Este riesgo se controla o se minimiza, cuando existe una razonable seguridad que la calidad e idoneidad de los controles internos, operativos, de proceso, de gestión y los requerimientos tecnológicos del banco, marchan dentro de los niveles adecuados.
- **Riesgo Crediticio:** Es la probabilidad que un prestatario (cliente activo) no devuelva el principal de su préstamo o crédito, y/o no pague los intereses de acuerdo en lo estipulado en el contrato.
- **Riesgo de Mercado:** Es el riesgo derivado de la variación en el precio de un activo financiero de renta fija, causado por las variaciones de los tipos de interés; esto es debido a que si el tipo de interés aumenta, los "Cash-flows" futuros del activo se descuentan a una tasa mayor, disminuyendo el valor actual de los mismos.

---

<sup>10</sup> Associate Partner de Deloitte & Touche, Caracas-Venezuela

- **Riesgo de Liquidez:** Es el riesgo que representa para las ganancias o el capital, cuando un banco presenta incapacidad para cumplir con sus obligaciones al momento que éstas se vencen, pudiendo incurrir en pérdidas significativas.

### III. DESARROLLO DE LAS MICROFINANZAS EN VENEZUELA

Que se precisa del acceso al crédito bancario y comercial para convertir la microempresa en negocio solvente es hoy lugar común. Pues bien, en Venezuela en el año 2000 se promulgaron los primeros decretos de un nuevo marco legal para impulsar el sector microfinanciero, con el propósito de ampliar el acceso al crédito a la microempresa y sentar las bases de una nueva economía popular<sup>11</sup>. Es más, la nueva Ley de Bancos exige a las instituciones financieras destinar un porcentaje de su capital al microcrédito. La nueva legislación venezolana culmina el proceso de ampliar el apoyo a la microempresa iniciada por el Gobierno hace dos años (2000), mediante la creación del Banco del Pueblo Soberano. En el año 2001 fue creado el Banco de la Mujer. A la vez el Banco Industrial, el principal banco comercial del Estado, otorgó sus primeros créditos a microempresas.

Sin embargo, para quienes quisiéramos que al menos una pequeña parte de las microempresas que pululan en el país prosperen y se conviertan en empresas solventes, la pregunta a plantear es: ¿Basta sólo con ampliar el acceso al crédito?

En Venezuela, en común con la mayoría de los países latinoamericanos, la microempresa es hoy la unidad predominante del parque empresarial. El sector informal de la economía amortigua la crecida tasa de desempleo (Banco Mundial, 1998) al dar trabajo al 54 por ciento de la población activa<sup>12</sup>.

Sector laboral				
	I Sem 2001	I Sem 2000	AÑO 2000	AÑO 1999
Desempleo	13,70%	14,60%	13,90%	14,90%
Informalidad	50,80%	52,60%	52,80%	51,70%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas

Lo paradójico, sin embargo, es que se conoce muy poco sobre las microempresas que operan en el país: ¿Cuántas son? ¿Cuántos trabajadores emplea cada una en promedio? ¿Cuántas son emprendidas por mujeres y

<sup>11</sup> Republica de Venezuela ,2001, Decreto 1250 con Fuerza de Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero, Gaceta Oficial, 22 Marzo 2001; y Decreto 1291, Reglamento, Gaceta Oficial, Junio 20, 2001.

<sup>12</sup> Republica de Venezuela , 2001, Oficina Nacional de Estadística: "Indicadores de la fuerza de trabajo". Caracas: Oficina Central de Estadística e Informática (versión electrónica).

cuántas por hombres? Aquellas que se inician para subsistir y se convierten en negocio rentable, ¿cómo lo logran? Simplemente, no se sabe con detalle al respecto.

### III.1 Barreras que la microempresa debe superar

Más allá de la falta de acceso al crédito, el microempresario venezolano debe superar toda suerte de contratiempos. Van desde estereotipos culturales hasta barreras sociales, económicas e institucionales. Algunas de estas barreras exacerban el problema del microempresario a la hora de acceder al crédito. Asimismo, algunas podrían removerse o reducirse mediante medidas relativamente fáciles de tomar; aunque otras, por el contrario, habrán de perdurar. ¿Cuáles son estas barreras? Se agrupan en dos categorías: (1) brecha social y (2) barreras institucionales.

#### 1. Brecha social:

La sociedad venezolana está cada vez más dividida (Zubillaga, 2000). Más de la mitad de la población reside en barrios, es decir zonas urbanas no planificadas, donde los servicios públicos son deficientes: falta de seguridad, agua potable, cloacas, aseo urbano y un largo etcétera. Otros, por el contrario, residen y trabajan en urbanizaciones, recurren a escuelas y centros de salud privados, hacen sus compras en los centros comerciales.

Distribución Porcentual de los Hogares por Escala de Ingresos

Escala de Ingresos (Bs.)	I Sem 2001	I Sem 2000	I Sem 1999
0-75000	6,6	8,9	6,7
75001-100000	12,6	15,3	11,5
100001-150000	26,1	30,7	23
150001-200000	39	44,6	33,8
200001-350000	62,9	68,1	59,6
350001-500000	78,5	82,9	77,2
500001-650000	86,3	89,8	86,2
650001-800000	92,1	93,9	91,6
800001-1000000	95,8	96,9	95,3
1000001y más	100	100	100
Cesta Alimentaria	Bs.152,976,35	Bs.129893,58	N/A

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas

#### 2. Barreras de orden institucional:

- Quien resida en un barrio por lo general carece de título de propiedad de su vivienda y no puede hipotecarla para financiar un negocio.
- Quien no cuente con recibo de luz o agua no puede sacar un RIF (Registro de Información Fiscal), lo cual le impide adquirir insumos a mejor precio y legalizar su microempresa.
- Registrar una microempresa (contratar abogado, llevar libros de contabilidad, pagar el Impuesto de Valor Agregado y demás requisitos) resulta tan oneroso que es más rentable desempeñarse como informal.

- Recurrir al sistema judicial es tan engorroso que para hacer valer un contrato la microempresa debe asumir pérdidas o utilizar mecanismos de “justicia informal”.
- Las deficiencias de la educación primaria dificultan a la mayoría de los jóvenes cursar más allá del primero o segundo año de bachillerato, lo cual les reduce la posibilidad de acceder a nuevas tecnologías y a publicaciones que podrían ayudar a orientar su negocio.
- Las experiencias pasadas con compañías crediticias, que realizaban sus operaciones muy burocráticamente, generando así una serie de trabas en el otorgamiento de créditos.

Ante tales circunstancias, ¿qué puede hacerse a breve plazo para fortalecer el desarrollo de la microempresa? Ciertamente la modificación del marco legal es un paso importante para impulsar las microfinanzas, como lo han advertido Claudio González Vega y otras autoridades en la materia (González-Vega, Prado y Miller, 1997). Otro paso requerido es que las instituciones financieras construyan la infraestructura de gestión necesaria para atender el microcrédito, pues su metodología difiere de la que se aplica en los préstamos bancarios comunes y corrientes.

Actualmente existen dentro del sistema financiero venezolano, cuatro bancos comerciales, uno de carácter privado (Bangente) y el resto en manos del ejecutivo nacional (Banco del Pueblo Soberano, Banco de Desarrollo de la Mujer y Banco Industrial de Venezuela).

A excepción del Banco Industrial de Venezuela, institución financiera estatal con una mayor trascendencia financiera, solamente se mencionará los microcréditos como uno de las tantas operaciones activas que esta institución realiza según el plan económico ejecutado por el gobierno nacional<sup>13</sup>, para el resto se plantearán cuales son los lineamientos estratégicos que emplea cada institución financiera, para llevar a cabo este servicio financiero.

---

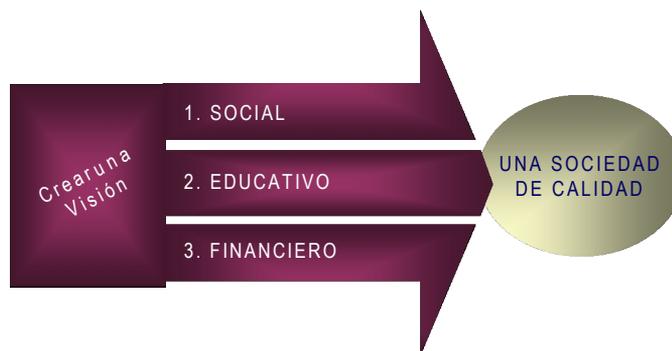
<sup>13</sup> Gobierno del Teniente Coronel Hugo Rafael Chavez Frias

### III.2 PLANES DE ACCIÓN DE MERCADEO EJERCIDO POR EL GOBIERNO NACIONAL PARA EJECUTAR LOS MICROCRÉDITOS EN VENEZUELA:

III.2.1.- A la par de la apertura del Banco del Pueblo Soberano, se entablaron las siguientes bases:



III.2.2.- Orientar las microfinanzas en tres vías: en lo social, lo educativo y financiero



III.2.3.-

**OBJETIVOS FINANCIEROS**

**INDICADORES DE RESULTADOS**

→ Fortalecer el acceso a los	→ Mayor porcentaje de personas y organizaciones productivas (que respondan a los criterios establecidos) con acceso al crédito, y al mundo microempresarial
→	→ Aumento de los ingresos de las microempresas.
→	→ Colocación en el mercado de bienes y servicios de los microempresarios y microempresarias
→	→ Comercialización nacional e internacional de algunos bienes producidos dentro del sistema
microempresario al mundo microfinanciero	→ Un Sistema Microfinanciero que articule la demanda con la oferta

III.2.4.-

**OBJETIVOS SOCIALES**

**INDICADORES DE RESULTADOS**

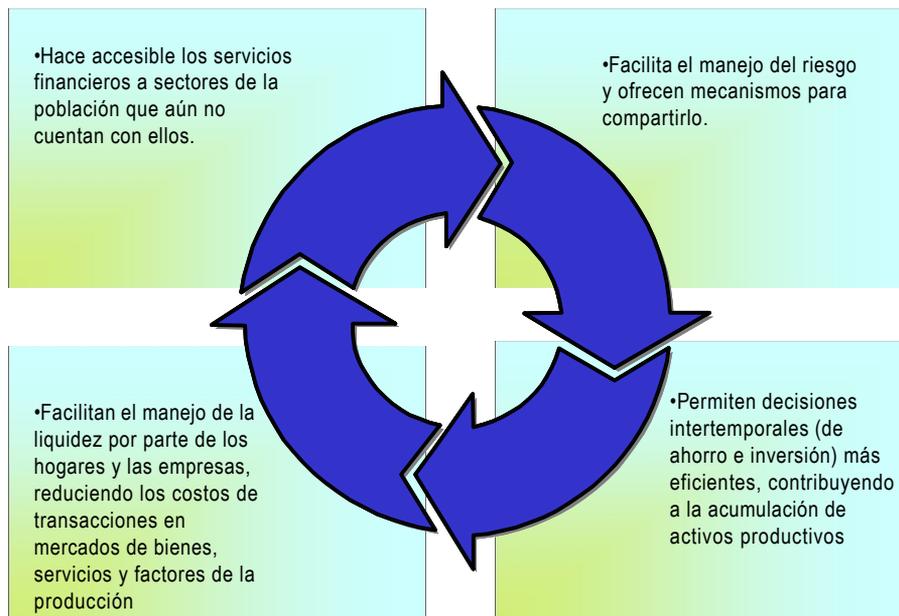
→	→ Aumento de los ingresos de las familias
→	→ Reducir los índices de inseguridad en zonas deprimidas socialmente
→	→ Aumento en el porcentaje nutricional de las familias venezolanas con menores recursos
→	→ Impulso a las relaciones familia-trabajo
→	→ Aumento de la escolaridad en sectores socialmente deprimidos

### III.2.5.- **OBJETIVOS EDUCATIVOS**

### **INDICADORES DE RESULTADOS**

	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ La promoción de un Centro de Estudio para la formación de "Formadores en la Microfinanzas"</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Proveer de información clara y precisa a</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ <b>Dinamizar el Sistema Microfinanciero a través de un Sistema de Información Microempresarial (SIM)</b></li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>→</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ La incorporación del microempresario (a) al 1er Directorio microempresarial del País</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>→</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>→</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Creación de "Portales de Negocios" (vía internet) para los microempresarios</li> </ul>

Para que estos objetivos se lleven a cabo se deberán concatenar todos estos factores de la siguiente forma:



### III.3 MERCADO POTENCIAL DE LAS MICROFINANZAS EN VENEZUELA

Porcentaje de la Población por Estado de Pobreza (Fuente: INE, 2001)

Dto. Capital	36%
Edo. Vargas	40%
Edo. Miranda	38%
Edo. Aragua	40%
Edo. Carabobo	52%
Edo. Lara	55%
Edo. Falcón	56%
Edo. Yaracuy	52%
Edo. Cojedes	50%
Edo. Trujillo	56%
Edo. Merida	49%
Edo. Tachira	49%
Edo. Zulia	55%
Edo. Barinas	56%
Edo. Apure	70%
Edo. Guarico	60%
Edo. Bolívar	48%
Edo. Amazonas	60%
Edo. Anzoategui	56%
Edo. Monagas	53%
Edo. Sucre	60%
Delta Amacuro	67%
Edo. Nueva Esparta	49%

Como se puede denotar en el cuadro anterior, las condiciones dentro de este país están propicias para aplicar este plan de microfinanzas, a nivel nacional, dando así facilidades a miles de personas al acceso a obtener un crédito para ampliar un negocio propio ya constituido o entablar uno nuevo.

### III.4 BANGENTE, BANCO DE LA GENTE EMPRENDEDORA

El banco de la Gente Emprendedora (Bangente) entró en vigencia mediante resolución No. 002-1198 de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras del 04 de Noviembre de 1998, publicado en Gaceta Oficial No. 36.596 de la República de Venezuela del 04 de Diciembre de 1998.

**Misión:** “Contribuir al éxito económico de la gente emprendedora dedicada a la actividad productiva lícita en la micro y la pequeña empresa en Venezuela.”

“Brindar eficazmente todos los servicios financieros, especialmente crédito, a las personas y empresas que realizan actividades productivas lícitas, con capacidad de pago y sentido emprendedor, que por su reducida escala no tienen acceso a los mecanismos de financiamiento de la banca tradicional, con el propósito de apoyar su inserción exitosa en la economía moderna del país”

Visión: “Ser la Entidad financiera LÍDER al servicio de los micro y pequeños empresarios del país”, logrando:

- Liderazgo
- Enfoque al cliente
- Rentabilidad
- Inserción en una red de oportunidades
- Tecnología moderna y eficaz
- Apoyo al desarrollo económico

#### ACTIVIDAD ECONOMICA:

A dos años de funcionamiento en Venezuela (Enero 1999), Bangente es la primera y única institución microfinanciera privada venezolana social de la Corporación Andina de Fomento (CAF), el cual cuenta con una cartera de 3.800 clientes atendidos y 2.700 activos, y con una expectativa de crecimiento sostenible para los próximos años.

El patrimonio inicial de este banco privado se inició con 1,25 millones de bolívares, avalados por inversionistas nacionales e internacionales. Cuatro organizaciones venezolanas con reconocida experiencia en el ámbito de apoyo al sector, como accionistas: Banco del Caribe (25% del capital); Fundación Eugenio Mendoza (10%), Grupo Social Cesap (10%) y Fundación Vivienda Popular (5%). A estos se les unen la solidez internacional del Banco Interamericano de Desarrollo (15%), la Corporación Andina de Fomento (15%), Profund, SA (15%) y Acción Internacional (5%).

Las experiencias de estas organizaciones en materia crediticia y de auxilio no financiero forman parte de la política de alianza estratégica para consolidar los productos de la entidad financiera, que permiten atender a pequeños y medianos empresarios que actualmente gozan de créditos para la compra de mercancía o materia prima, para remodelación de locales o para la adquisición de maquinarias y equipos.

Bangente, pretende a corto plazo introducir cambios en la metodología de financiamiento bancario a los emprendedores. La idea es otorgar servicios financieros a pequeños empresarios, cuya actividad les permite obtener una alta tasa de retorno. Si bien este sector ha contado con herramientas de auxilio deficientes en Venezuela, si ha recibido el respaldo en países como Colombia, Bolivia, Ecuador y República Dominicana, entre otros.

Esta institución financiera esta dirigido a cubrir el mercado de las microempresas como unidades dedicadas a la producción, comercio o servicios, manejadas por sus propios dueños, y las cuales emplean entre 1 a 5 miembros del entorno familiar del solicitante (s) o allegados a su entorno. La mayoría de los negocios se encuentran localizadas cerca de sus viviendas o en ellas. Es importante destacar que se le da mayor prioridad en el otorgamiento de créditos a

actividades de producción, los cuales emplean una serie de factores productivos y a mediano plazo generar valor en las microempresas creadas.

En Venezuela la entidad concentra sus operaciones en Caracas en los sectores de Catia y Petare. De hecho, en Catia se encuentran tantos microempresarios potenciales, como activos en La Paz, Bolivia, país líder en instituciones microfinancieras pues ha incursionado en este campo desde hace 15 años. Hoy Bolivia cuenta con siete instituciones formales que atienden a 230 beneficiarios con una cartera de créditos de calidad, por el orden de los US\$ 230 millones.

En la creación de esta entidad la CAF tuvo una participación decisiva no sólo por aportar recursos a su capital accionarlo, sino por contribuir a captar otros socios internacionales que aceptaron el reto, como son: Pro Fund Internacional, Acción Internacional y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), organismos multilaterales interesados en invertir en instituciones microfinancieras.

Además, la CAF facilitó la capacitación de los asesores de negocio, aunque todos los días estamos pendientes de comprender a nuestros clientes y así afinar nuestra tecnología bancaria, que en gran medida es tecnología comunicacional".

### ***100% banco, 100% social***

El modo de operación para atender al microempresario comienza con una larga caminata de visitas. Los clientes de Bangente demuestran con facturas o contactos que tienen un año o más trabajando en su ramo y que no sólo logran sobrevivir, sino que están en disposición de crecer.

La educación para adquirir destrezas en el oficio, así como el crecimiento personal que genere satisfacciones y deseos, es básico en el desarrollo de la microempresa.

Las dificultades que esta tratando de superar Bangente en este momento se centran en cuatro aspectos: la credibilidad, el crecimiento sostenible, el ofrecimiento de un servicio acorde a la cultura de su público y la creación de una base de datos de los usuarios de estas actividades financieras activas.

#### Requisitos para solicitar un crédito en Bangente:<sup>14</sup>

- **ACTIVIDAD LABORAL:** Deben dedicarse a una actividad lícita, vivir de los ingresos que ésta le reporta y contar con más de un año trabajando en ella.

---

<sup>14</sup> [www.genesis.com](http://www.genesis.com), Caracas, domingo 26 de marzo, 2000

- TIPO DE TRABAJO: Puede ser microempresario, pequeño comerciante e incluso vendedor informal, pero debe estar dispuesto a cumplir con todos los pasos exigidos por Bangente.
- VISITA INVESTIGATIVA: Antes de otorgar el crédito, Bangente envía a uno de sus asesores de negocio hasta la casa del aspirante, aunque la mayoría esté situada en barrios. La investigación puede durar varios días, porque el asesor conversa con vecinos y familiares en la búsqueda de ese respaldo moral que garantice que el beneficiario cumplirá con sus pagos.
- GRUPOS DE CUATRO: Una fórmula que ha desarrollado Bangente es la de sugerir a las personas interesadas en obtener créditos que busquen tres personas más de conocida solvencia, que también tengan su propio negocio y necesiten un préstamo, y formen un grupo en el que se avalen mutuamente.
- PAPELES A PRESENTAR: Además de los papeles básicos de identificación, el solicitante no necesita presentar muchos documentos. Basta con que le muestre al asesor de negocios las facturas de lo que ha comprado para mantener su negocio o recibos de servicios públicos.

### **III.5 BANCO DEL PUEBLO SOBERANO**

El banco del pueblo soberano entró en vigencia a partir de la promulgación de la Ley de Microfinanzas, mediante decreto No. 1.250 de fecha 22 de Abril de 2001, publicado en Gaceta Oficial No. 37.164 de la República Bolivariana de Venezuela y mediante resolución de la Superintendencia de Bancos y otras Instituciones Financieras No. 002-1099 del 13 de octubre de 1999.

#### ACTIVIDAD ECONÓMICA:

Su actividad está orientada principalmente a brindar servicio a las personas naturales, pequeñas empresas y microempresas, comunidades asociativas y economías populares que realicen actividades lícitas, con capacidad de pago y sentido emprendedor, que no tiene acceso a los mecanismos de financiamiento de la banca tradicional para apoyar su inserción en la economía del país.

#### MISIÓN:

“Ser un Banco del Sistema Microfinanciero que facilita a iniciativas microempresariales el acceso al capital oportuno para fortalecerlas y contribuir con su incorporación, como actores económicos, al desarrollo del país”

#### VISIÓN:

“Ser un instrumento con respuestas eficientes e integrales frente a las necesidades de la Microempresa, contribuyendo a la lucha contra la pobreza y el

desempleo, tejiendo redes de acción solidaria en el país, a través del Sistema Microfinanciero, que incremente el bienestar social de la familia venezolana”

#### PRODUCTOS:

- Créditos Individuales
- Créditos Solidarios

Cualquiera de los productos va desde Bs. 500.000,00 hasta por un máximo de Bs. 5.000.000,00 (cinco millones de bolívares), con una cobertura de servicios que abarca todo el territorio nacional.

#### MICROCRÉDITO:

"Es un crédito concedido a los usuarios del sistema financiero con o sin intereses, destinados a financiar unidades de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago lo constituye el producto de los ingresos generados por dichas actividades"<sup>15</sup>

#### PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS DEL SERVICIO:

Mujeres y hombres que habitan en zonas urbanas y rurales, de bajos ingresos, económicamente activas, pero que carecen de acceso a la banca tradicional. En las áreas urbanas la edad promedio de clientes es de 38 años, y en las rurales es de 35 a 43 años. La mayor concentración del sexo femenino se observa en las áreas urbanas, mientras que los clientes masculinos predominan en las áreas suburbanas o rurales.

#### OBJETIVOS FINANCIEROS:

- Fortalecer el acceso a los microempresarios a los servicios microfinancieros
- Estimular a las Actividades Productivas
- Articular comercialmente a los microempresarios que le permitan ubicar oportunidades de negocio
- Consolidar la vinculación al microempresario al mundo microfinanciero

#### OBJETIVOS SOCIALES:

- Reducir el trabajo informal por el aumento de nuevas fuentes formales de empleo
- Fortalecer Redes y Organizaciones Comunitarias Productivas

#### GARANTÍAS, MONTOS, PLAZOS:

- Garantías no tradicionales, créditos a la medida dependiendo de la capacidad de pago.
- Las innovaciones en el uso de garantías no tradicionales (solidarias) donde cada solicitante de un grupo solidario se convierte en fiador del resto del

---

<sup>15</sup> (Contemplado en el Artículo 2 del Decreto con Fuerza de Ley de Creación, Estímulo y Desarrollo del Sistema Microfinanciero - Ley de Microfinanzas).

grupo que está compuesto de 4 a 5 personas, es un mecanismo importante para atraer a clientes marginales dentro de la frontera del financiamiento formal.

- Montos hasta cinco millones de bolívares (Bs. 5.000.000,00)
- Tasas: Fija 20% anual o su equivalente a un (1) bolívar con 67 céntimos por cada cien (100) bolívares que reciban en crédito
- Plazo: Depende del monto del crédito solicitado y la capacidad de pago del solicitante. Independiente a la estructura para otorgar y cancelar el crédito las Instituciones de Micro Finanzas (IMF), hacen énfasis en voluntad del cliente para la cancelación del crédito, en vez de adoptar un criterio rígido de beneficiarios específicos. Todas las IMF cobran tasas de interés para cubrir sus costos, las cuales están seriamente relacionadas con su viabilidad financiera y para lograr una sostenibilidad y sustentabilidad en el mediano y largo plazo.

#### REQUISITOS:

##### Microempresas establecidas:

- Grupos Solidarios (entre 4 ó 5 personas)
- Individuales
- Negocio con seis (6) meses en funcionamiento como mínimo
- Una (1) foto reciente, tamaño carnet
- Dos (2) fotocopias ampliadas de la cédula de identidad vigente
- Originales y fotocopias de facturas de ventas y/o compras, de los últimos tres (3) meses

##### Para créditos individuales se necesita un fiador, el cual debe presentar:

- Una (1) foto reciente, tamaño carnet
- Dos (2) fotocopias ampliadas de la cédula de identidad vigente
- Fotocopia del Registro Mercantil actualizado, en caso de ser empresario (verificado contra el original)
- Constancia de trabajo vigente en caso de trabajar para una empresa, especificando: cargo, sueldo y antigüedad.

### **III.6 BANCO INDUSTRIAL DE VENEZUELA**

Con formato: Portugués  
(Brasil)

#### PROGRAMA DE MICROREDITOS:

El programa de formación de microempresarios de parte del Banco Industrial de Venezuela para profesionales y técnicos emprendedores de las zonas de desarrollo económico.

El presente programa nace debido a la necesidad de atender las exigencias del financiamiento para pequeños y medianos empresarios, profesionales y técnicos jóvenes, cuyo despegue como actores productivos requiere un impulso financiero especial y asesoría en materia de gestión, organización y administración, para la conformación exitosa de sus pequeñas empresas.

Para emprender el presente programa especial, se plantea un conjunto de acciones asociadas:

*Asesoría y Capacitación:* Dotar a los participantes de información legal, gerencial, organizativa, financiera y de las características propias de la actividad productiva seleccionada.

*Otorgamiento de Créditos:* Conceder financiamiento en condiciones especiales relacionadas con la elegibilidad, tasa de interés, garantía y plazos adecuados para la recuperación.

*Promoción de Alianzas Institucionales:* Entre el Banco Industrial de Venezuela y las Organizaciones de Pequeños Empresarios de las regiones o localidades seleccionadas.

- Los recursos serán manejados mediante la instrumentación de un Fideicomiso o bajo cualquier otra modalidad permitida por la Ley.
- El monto designado para cada persona solicitante será entre Bs. 2.000.000 y Bs. 5.000.000.
- El plazo de los créditos será entre 12 y 24 meses.
- La amortización del crédito se hará mensualmente mediante cuotas compuestas por capital e intereses.
- La tasa de interés no será mayor al 15% del saldo deudor del crédito, calculado sobre el saldo promedio mensual mantenido.

#### Condiciones de Éxito del Programa:

Dar una contribución efectiva al surgimiento de grupos de empresarios exitosos y productivos, dentro de los sectores de actividad económica local.

Consolidación y diversificación de las cadenas productivas más importantes en las localidades seleccionadas.

Conformar una experiencia exitosa de la gestión pública, a través de la incidencia positiva del programa en los medios empresariales y profesionales de las localidades o Incorporación de un mayor número de pequeñas empresas al sistema financiero, en condiciones satisfactorias de recuperación crediticia y reciprocidad institucional.

### **III.7 BANCO DEL DESARROLLO DE LA MUJER (BANMUJER)**

Banmujer es una institución microfinanciera creada por la administración del presidente Hugo Chávez Frías para otorgar pequeños préstamos a mujeres emprendedoras, organizadas en asociaciones productivas generadoras de ingresos y empleos.<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> Creada el 8 de Marzo de 2001, Día Internacional de la Mujer

En cuanto a los servicios no-financieros, BANMUJER elaboró y está aplicando un Sistema de Información para evaluar el impacto social y económico de los créditos que se han ido otorgando, lo que permitirá conocer, tanto el perfil de las usuarias, sus condiciones de vida y el de sus familias, y las posibles modificaciones producidas por la gestión económica de estos microcréditos. Además, se cuenta con un servicio documental con más de 400 títulos recopilados sobre el tema de mujer y microfinanzas en el mundo, disponible para cualquier consulta; se elaboran folletos para formar a las usuarias en desarrollo de empresas; se les dio atención directa a más de 25.000 mujeres en todo el país, mediante talleres y asistencia técnica para la elaboración de proyectos viables, bajo la coordinación de las promotoras en cada región geográfica.

#### VENTAJAS:

Las mujeres de pocos recursos accedieron a créditos con bajos intereses para desarrollar unidades de producción.

Los primeros cuatro meses del Banco de Desarrollo de la Mujer (Banmujer) fueron muy fructíferos, pues las metas de otorgamiento de créditos fueron totalmente cubiertas: 1.400 al mes.

La presidenta de Banmujer, la economista Nora Castañeda, señala que esto fue posible por la ardua labor que desarrolló su equipo de trabajo: "Las jornadas culminaron a la medianoche los últimos días del año 2001, pero logramos entregar hasta el último día del año los créditos previstos a mujeres en todos los estados del país, un total de cinco mil seiscientos a razón de mil cuatrocientos por mes, desde que iniciamos operaciones en septiembre pasado".

Los préstamos iniciales están entre 300 mil y 500 mil bolívares y al pagar puntualmente se puede acceder a otro, con incremento de 50% del capital inicial hasta un tope de 5 millones de bolívares.

Castañeda plantea que las promotoras del banco fueron hasta los municipios en donde hay más pobreza crítica, "se desarrollaron talleres en donde se diseñaron los proyectos de inversión con mecanismos sencillos y la respuesta de las mujeres fue extraordinaria pues se diseñaron propuestas factibles de desarrollar".

#### UNIDADES DE PRODUCCIÓN:

Los sectores que más recibieron créditos son: comercio, servicios, artesanal y manufactura. "Son pequeñas unidades de producción que han ocupado la acción de las trabajadoras. Y lógicamente la generación de empleos directos repercute en la creación de indirectos", dijo Castañeda.

Expresó la presidenta de Banmujer que se propiciaron alianzas estratégicas con entes estatales para que la institución financiera pudiera prestar sus servicios:

"Sin este tipo de alianzas sería imposible cumplir las metas. Las gobernaciones, alcaldías, el INCE y el Instituto Nacional de la Mujer, entre otros organismos, fueron nuestros aliados fundamentales. Y en las taquillas del Banco Industrial de Venezuela tenemos espacio para que las receptoras de los créditos puedan pagar las mensualidades, con unos intereses muy bajos de 12% anual y en el futuro se prevé cero interés para casos muy especiales", informa Nora Castañeda.

Con relación al pago de las deudas, Castañeda plantea que en el presente (Diciembre 2001) van dos cuotas de pago, "y 92% de los préstamos han sido cancelados, lo cual ratifica el criterio de que la gente pobre paga cuando debe y más cuando se le da la oportunidad que no brinda la banca comercial de dar créditos a bajo interés y sin tantos requisitos". En el 2001 se entregaron casi cinco millardos de bolívares y en el 2002, planté que la cifra se duplicaría.

#### Requisitos para acceder a un microcrédito:

El Banco de la Mujer trabaja con dos modalidades de créditos; los colectivos y los individuales. Para el primer caso solicitan: Tres fotos tipo carnet Tres fotocopias ampliadas de la Cédula de Identidad Dos referencias personales (y no familiares), que indiquen el teléfono y la dirección de cada solicitante de préstamo.

- Constancia de residencia avalada por una autoridad local. Proyecto sencillo de inversión. Y para las solicitudes individuales se debe consignar ante las promotoras del Banco de la Mujer todos los recaudos anteriormente mencionados y además presentar un aval de un fiador, una carta de compromiso de pago futuro, copia de la cédula del mismo o del cónyuge, si lo tiene.
- Carta aval de la comunidad representada por la Asociación de Vecinos, la Junta Parroquial, organización de mujeres o cualquier otra agrupación popular reconocida localmente. Balance Personal. Dice Nora Castañeda que este balance es "sencillo" y que sólo debe reflejar los activos y pasivos de la solicitante sin mayores complicaciones".

#### **IV. ANALISIS FINANCIERO COMPARATIVO DE BANGENTE Y BANCO DEL PUEBLO SOBERANO**

Inicialmente al momento de comenzar a realizar las respectivas comparaciones entre Bangente y el banco del pueblo soberano, a la par del total del sistema financiero y del sistema de bancos pequeños en Venezuela, es importante acotar las diferencias entre las operaciones de los bancos comerciales tradicionales y las instituciones financieras que realizan operaciones activas a través de las microfinanzas, tal como se detalla en el siguiente cuadro:

RUBROS	BANCOS COMERCIALES	MICROFINANZAS
<b>Estructura de Propiedad</b>	Número pequeño de grandes accionistas con capacidad financiera	Son mayormente propiedad de ONG 's y ONG 's Medianos agricultores Son propiedad de los municipios provinciales
<b>Cientela</b>	Ingresos medio alto Trabajan en el sector formal Tienen garantías reales	Ingreso bajo Trabajan en el sector informal Falta de garantías reales
<b>Metodología Crediticia</b>	Basadas en colaterales Análisis de Estados Financieros	Basada en la información Análisis in situ de la unidad económica familiar
<b>Cartera</b>	Pocos préstamos grandes Riesgo de crédito concentrado Morosidad estable	Miles de préstamos pequeños, de corto plazo Riesgo de crédito disperso Alta volatilidad de la mora
<b>Estructura Organizativa</b>	Oficina principal centralizada Sucursales en el centro de la ciudad	Se desarrolla un módulo básico como oficina principal y luego se replica a las sucursales. Sucursales descentralizadas ubicadas en los conglomerados.

Adicional a esto se presenta un análisis comparativo preliminar sobre los dos bancos que realizan exclusivamente operaciones de microfinanzas en Venezuela al 31/12/2001:

Comparación Preliminar de Bangente y Banco del Pueblo Soberano al 31/12/2001

	BANGENTE	Banco del Pueblo Soberano
<b>Cartera de Créditos</b>		
Bruta Total (Millones de Bs.)	5.377	6.159
Vigente	5.471	6.159
Reestructurada	-	-
Vencida	133	1.735
Litigio	-	-
Provisiones	(227)	(1.735)
Morosidad %	2,37%	21,98%
No. De Créditos	2.276	6.587
No. De Agencias	3	1
No. De Trabajadores	103*	128*
Patrimonio (Millones de Bs.)	1.773	22.862
Captaciones (Millones de Bs.)	3.852	

### El Riesgo de Crédito

Se denomina riesgo de insolvencia de los clientes, es decir, al de no recuperarse de las colocaciones crediticias y de sus intereses. Este riesgo se deriva de la experiencia de que llegado el vencimiento, parte de los

créditos concedidos no se devuelven, determinados efectos descontados no se pagan cuando se presentan al cobro, o hay que subrogarse en obligaciones contraídas por clientes a quienes se ha avalado frente a un tercero.

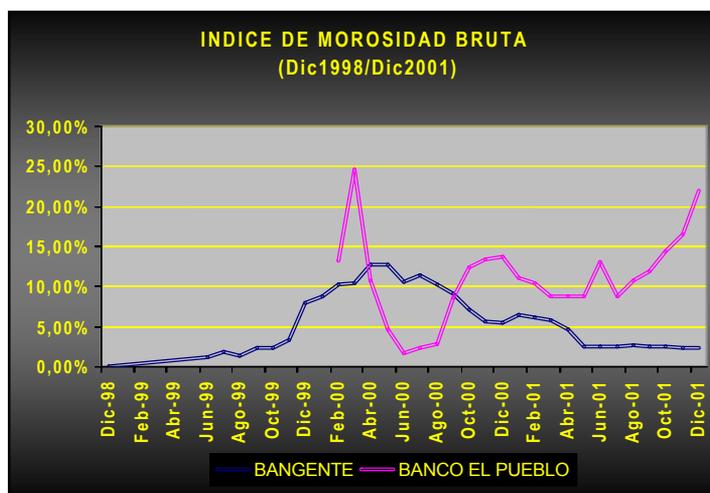
Este riesgo es consustancial al negocio bancario, pero su mayor o menor incidencia práctica - medible por la evolución de los deudores morosos, dudosos y fallidos- depende de la evolución general de la economía, de las diferencias de riesgo según el segmento de actividad financiado y de la eficiencia relativa en la gestión del mismo, es decir, de la profesionalidad de los responsables del estudio, concesión y seguimiento de las operaciones.

Para una situación económica dada, la calidad del riesgo depende del principio de la diversificación (no concentración de riesgo en un solo cliente o sector de actividad, más allá de unos estándares prefijados), del uso de técnicas adecuadas de análisis y valoración en su aprobación, y de la aplicación adecuada de procedimientos contrastados de seguimiento, revisión y control.

#### La Morosidad Crediticia:

Si utilizamos el índice de morosidad, observaremos las mismas conclusiones:

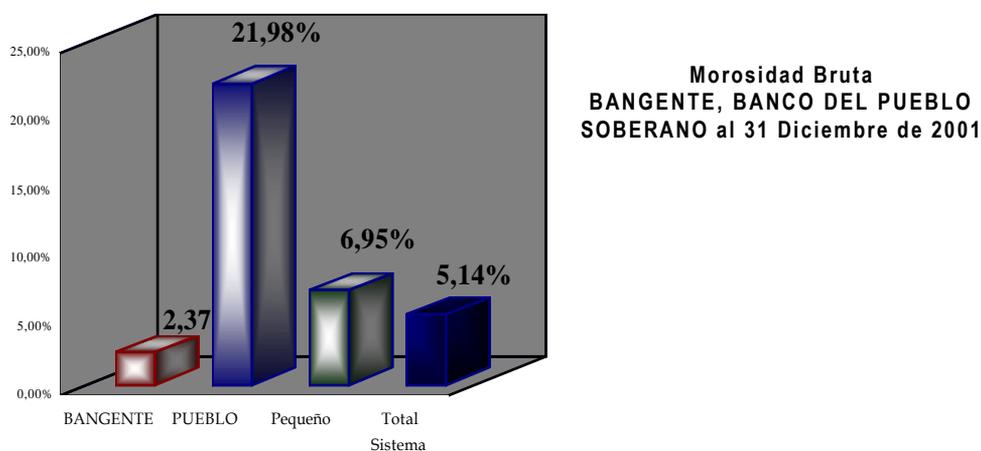
Con formato: Español  
(España - alfab. internacional)



En el gráfico anterior se observa para el caso de Bangente, que ha pasado por tres procesos, inicialmente comienza con un “aprendizaje” en cuanto al negocio de las microfinanzas en Venezuela, lo cual abarca el período desde Jun-99 hasta Feb-00, sigue a otro proceso el cual sería el “conocimiento del comportamiento del mercado,” ya que la institución alcanza niveles de morosidad por el orden del 15 % hasta bajar a niveles del 10 %, aproximadamente, esta evolución la inicia desde Feb-00 hasta Junio del mismo año y finalmente conociendo el mercado y ya presentado una “experiencia en el

negocio”, comienza a experimentar una disminución en sus niveles de morosidad, alcanzando para Dic-01 niveles por el orden el 2 %.

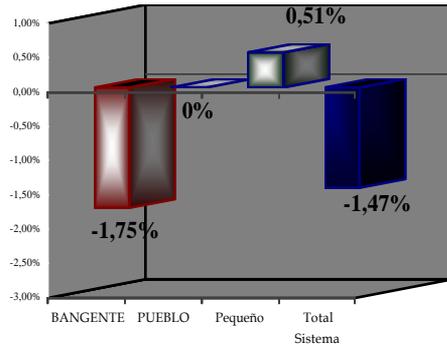
Para el Banco del Pueblo Soberano , inicialmente comienza a presentar problemas de gestión en su organización, lo cual afectó considerablemente el respectivo pago de los créditos otorgados, para Mar-00, se presentaron problemas de morosidad alcanzando el 20%, aproximadamente, posteriormente comenzó a bajar sus niveles de morosidad alcanzando los 3% en Jun-00, dicho ciclo de aumento y disminución lo comenzó a experimentar desde Jun-00 hasta Febrero del año siguiente, para Junio de 2001, se desarrollaron nuevamente problemas de gestión internamente, a causa de la designación de una nueva junta directiva de parte del ejecutivo nacional , la institución inició un proceso evolutivo creciente, desde Agosto hasta Diciembre de 2001, logrando niveles de morosidad por el orden del 21,98 % en Dic-01, cuatro veces superior al presentado en el total del sistema financiero venezolano y casi tres veces al total presentado en los bancos pequeños.



Desde el punto de vista del indicador de Morosidad Bruta, BANGENTE y el Banco del Pueblo (grafico anterior), el primero posee uno niveles de morosidad a Dic-01 por el orden el 2,37%, inferior a la que se presenta en el sistema de banco pequeños (6,95%) y por debajo el promedio el sistema financiero venezolano (5,14%), el segundo reporta un coeficiente superior en comparación al sistema de bancos pequeños (casi tres veces superior al del sistema pequeño) y al sistema financiero venezolano (casi cuatro veces superior).

Para el caso el Banco el Pueblo Soberano se evidencia claramente, según su evolución de Morosidad Crediticia, que a corto plaza presentará serios problemas de insolvencia e incobrabilidad en la cartera de créditos.

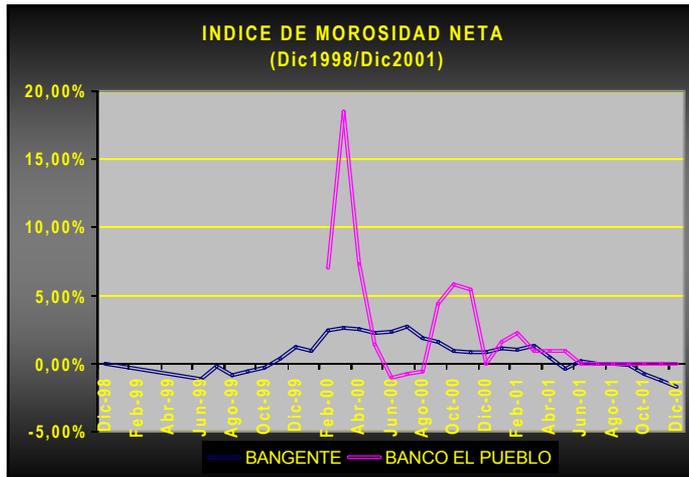
**Morosidad Neta**  
**BANGENTE, BANCO DEL PUEBLO**  
**SOBERANO al 31 Diciembre de 2001**



**Suficiencia de Provisión**

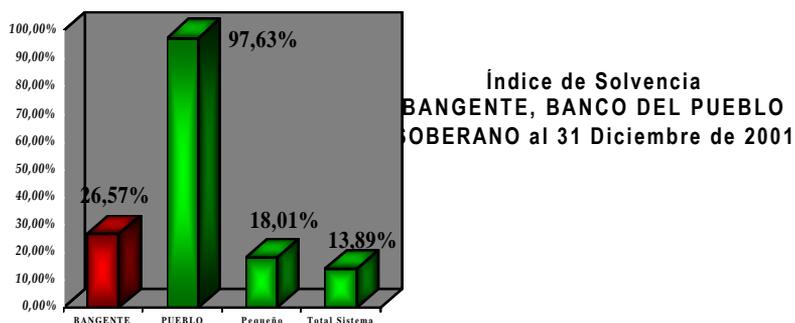
Tanto Bangente, como el Banco el Pueblo Soberano presentan un adecuado aprovisionamiento de la cartera de créditos inmovilizada, para Bangente el índice de morosidad neto es de superior calidad al segmento y al sistema financiero nacional.

Para El Banco el Pueblo Soberano, la provisión de la cartera inmovilizada es similar al monto de la inmovilización, este índice es de superior calidad al segmento y levemente por debajo del que presenta el sistema financiero venezolano (Dic-01, -1,47%).

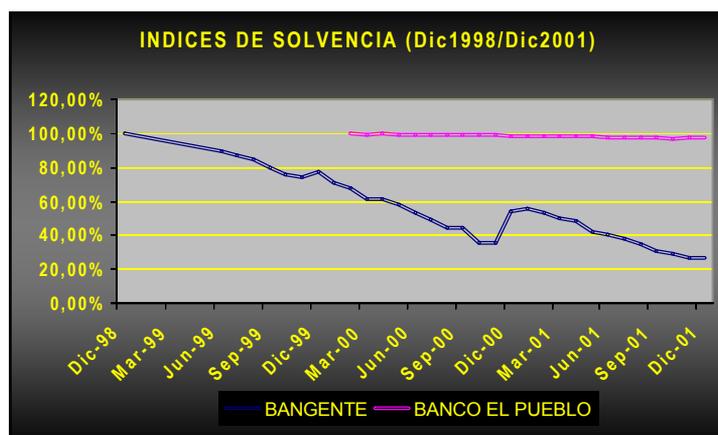


La medición de la solvencia tiene gran importancia para fines analíticos, y por ello requiere, para propósitos de exactitud de los indicadores, un alto grado de homogeneidad y desglose en los estados financieros de las instituciones bancarias.

La Solvencia de una entidad bancaria, calculada como la relación entre el patrimonio y el activo total promedio, mide la capacidad autónoma de cada institución para absorber pérdidas ó desvalorizaciones del activo, es decir, que cualquier deterioro en la calidad de los mismos sea cargado contra los recursos propios y no afecte los depósitos del público.



Desde el punto de vista del indicador de solvencia, BANGENTE y el Banco del Pueblo (grafico anterior), se encuentran suficientemente capitalizado, al reportar un coeficiente superior a los requerimientos mínimos exigidos por la legislación financiera venezolana (10%). En efecto, la solvencia bancaria de BANGENTE se ubicó al cierre de Dic-01 en 26,57% y 97,63% respectivamente, cifra exorbitantemente superior a la reportada por el estrato de bancos pequeños (18,01%) y al promedio de la sistema financiero nacional (13,89%).



Sin embargo, la utilización directa de este indicador tiene importantes limitaciones en Venezuela, ya que requiere la satisfacción de dos requisitos: el primero, que todos los activos bancarios estén valuados, clasificados y provisionados de acuerdo a criterios similares, y segundo, que el tratamiento contable y jurídico de las cuentas que integran el patrimonio de los bancos sea

transparente y consistente. Al respecto, es imprescindible que la autoridad de supervisión haya dictado normas de obligatorio cumplimiento en relación a: Valuación de moneda extranjera, clasificación y provisionamiento de la cartera de crédito, situación de la cartera de inversiones, valuación de activos no financieros, acciones en tesorería, créditos reestructurados, acumulación y devengo de intereses, transacciones intercompañías y riesgos fuera de balance. Además todos los ajustes por valuación deberían ser absolutamente transparentes para el público a fin de que el mercado pueda tomar decisiones con la racionalidad que induce una adecuada información.

Es importante señalar que el proceso de capitalización de la Banca en Venezuela en los últimos años, se ha sostenido sobre la base de la reinversión de utilidades y en muy poca medida en el aporte de capital de riesgo por parte de los accionistas. Así mismo, el margen de beneficio total y las utilidades han dependido históricamente de los llamados **ingresos extraordinarios**, fuentes de recursos cuya propiedad, realidad y recurrencia no son en lo absoluto claras ni esperables.

El uso intensivo de estas prácticas, cuyo propósito en muchos casos ha sido el contabilizar ingresos donde se registran operaciones efectivas, y también transacciones intercompañías con la finalidad de revaluar el valor en libro de los activos inmobiliarios, le resta **eficacia al patrimonio bancario**, ya que por una parte inflar artificialmente el valor en libros de los activos inmovilizados cual supone la utilización de pasivos con costo para su financiamiento, y por otra, el patrimonio así constituido al no ser totalmente líquido y utilizable, no contribuye eficientemente con las políticas de saneamiento de activos irrecuperables (créditos demorados y en litigio). Esto último por el carácter real de la pérdida y el puramente contable del patrimonio.

En consecuencia, el índice de solvencia convencional no refleja la verdadera situación de autonomía financiera de una entidad bancaria en Venezuela, dado el importante aporte (en el caso de muchos bancos) de los ingresos extraordinarios a la utilidad líquida (definidos por el Accounting Principles Board, como de *naturaleza inusual*, por su escasa o nula vinculación con el objeto ordinario del negocio, y de *ocurrencia infrecuente*, en el sentido de que no es previsible su repetición en el futuro) y el manejo bastante discrecional de las políticas de provisionamiento de los activos inmovilizados.

Por lo tanto, no resulta muy útil emplear directamente este indicador, ya que no se dan los requisitos relativos a la homogeneidad de los criterios de valuación y transparencia, de allí que nuestra adaptación del **Modelo CAMEL** incluya varias mediciones más estrictas.

**Índice de Capitalización Neta**, razón que contiene un doble ajuste, ya que deduce del patrimonio (numerador) los ingresos extraordinarios acumulados en los últimos diez años (por ejemplo desde 1991) hasta el año corriente y

simultáneamente sustrae del cociente calculado el efecto originado por el complemento de la proporción de inmovilizados estimados en el activo total.

Es decir;

$$\text{Coeficiente de Capital} = \frac{\text{Factor de Capitalización (Fc)}}{\text{Factor de inmovilización (Fi)}}$$

Donde el Factor de Capitalización es un índice de capitalización depurado de la contabilización de los ingresos extraordinarios acumulados en los últimos años (desde 1988). Se calcula :

$$\text{Fc} = \frac{(\text{Patrimonio} + \text{Gestión Operativa} - \text{Ingr. Extraord. Acumul.})}{\text{Activo Total}}$$

Donde el inverso de este factor (1/Fc) nos da el nivel correspondiente de apalancamiento financiero.

Es decir,

$$\text{Ap} = \frac{\text{Activo Total}}{(\text{Patrimonio} + \text{Gestión Operativa} - \text{Ingr. Extraord. Acumul.})}$$

Este cociente indica el riesgo potencial de insolvencia al cual se expone una entidad financiera al aumentar sus operaciones activas (en base a nuevos pasivos) sin un correspondiente aumento proporcional en el patrimonio.

Por su parte, el **Factor de Inmovilización (Fi)** muestra el potencial de activos inmovilizados, perdidos o de dudosa cobrabilidad que reporta una entidad financiera. En el mejor de los casos este indicador deberá ser igual 1.

$$\text{Fi} = 1 + \frac{\text{AIN}}{\text{AT}}$$

Donde,

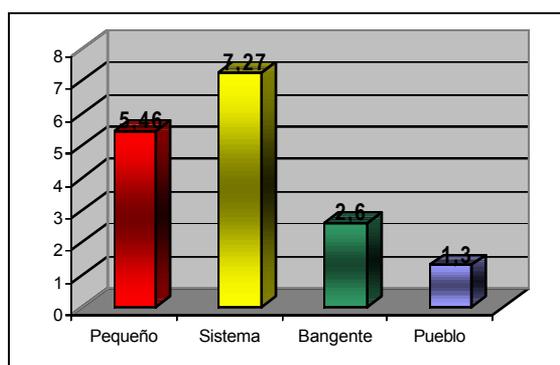
AIN = Activos inmovilizados netos de provisión

AT = Activo Total.

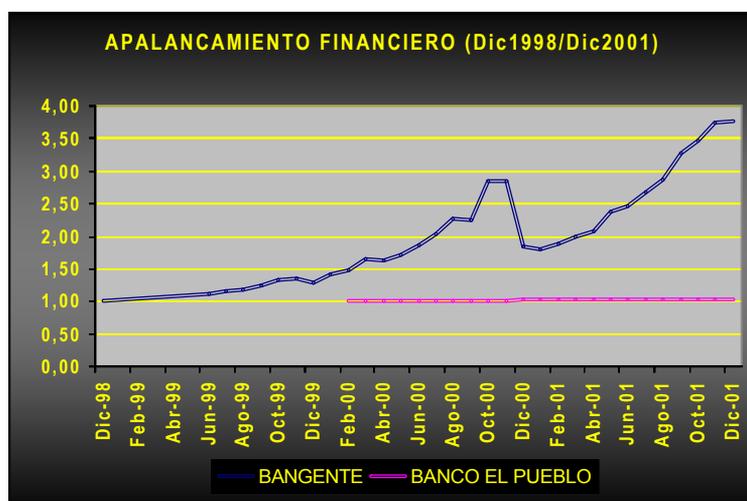
En línea con lo anterior, puede apreciarse que si evaluamos la suficiencia patrimonial por los tres índices anteriores, Bangente BC reporta al cierre del mes de diciembre adecuados signos de capitalización (Índice de capitalización neto: 26,57%), cifra nuevamente por encima del estrato en el cual se ubica (16,59%) y el promedio del sistema financiero (12,11%). Esto representa que Bangente no percibe ingresos extraordinarios por la ejecución de su negocio financiero. En el caso del Banco el Pueblo Soberano, este cálculo no se pudo realizar, a causa de que la institución es de reciente creación dentro el sistema financiero, trayendo como consecuencia una carencia de data histórica financiera.

Esto por supuesto se ha materializado en una caída en el apalancamiento financiero de Bangente y Banco el Pueblo Soberano (que no debe ser mayor a

20 veces, ver gráfica),(Dic-01 – 3,76 y 1,02 veces, respectivamente) como se muestra a continuación.



**Apalancamiento Financiero  
BANGENTE, BANCO DEL PUEBLO  
SOBERANO al 31 Diciembre de 2001**



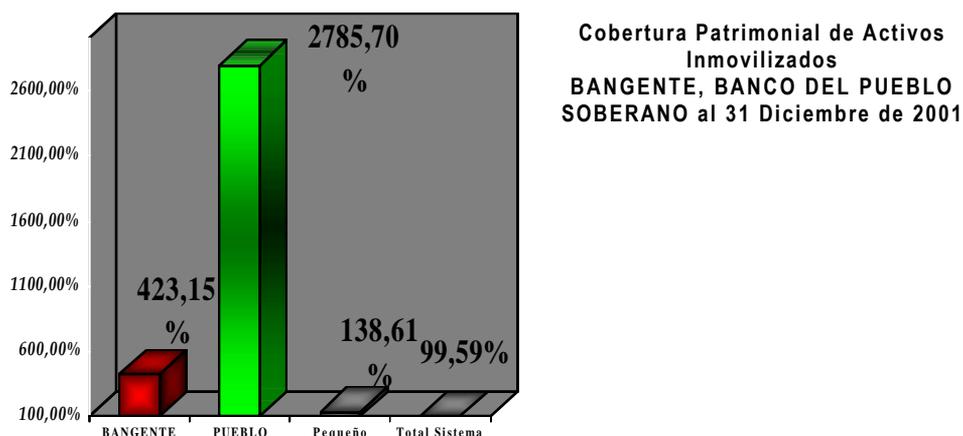
Ahora, una entidad financiera puede estar adecuadamente capitalizada en función de los requerimientos mínimos exigidos por la legislación (10%), pero Sub-capitalizada con respecto al potencial de activos inmovilizados que ella reporta.

Para evaluar la suficiencia patrimonial que tiene una entidad bancaria para absorber pérdidas reales (cartera inmovilizada) en el balance o soportar inmovilizaciones adicionales representada por inversiones en activos fijos, (red de sucursales, planes de reconversión tecnológica, etc.) se aplican dos coeficientes adicionales:

a) **La cobertura patrimonial ajustada de activos inmovilizados** (un porcentaje indeterminado de activos que podría estar perdido), coeficiente que en realidad cuantifica el grado de permanencia (o extinción) del capital financiero de la institución. Este debe ser mayor o igual a 100%

b) **El grado de exposición de los acreedores financieros** utilizado como señal indirecta de aplicaciones adversas de los depósitos del público. Este indicador se calcula relacionando las cuentas de activos que no generan productos financieros, efectivos o no liquidables a voluntad del banco, con los pasivos financieros de la institución. Este no debe ser mayor a cero<sup>17</sup>

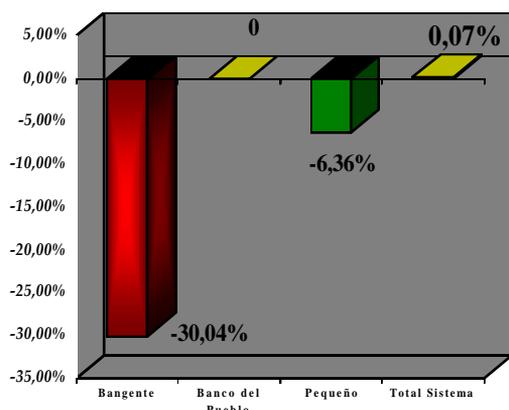
La cobertura patrimonial de activos inmovilizado pone claramente en evidencia que Bangente y el Banco el Pueblo Soberano esta sobre-capitalizado en relación al potencial de activos inmovilizado que reporta el sistema financiero venezolano. Para el cierre de Dic-01 la entidad posee recursos propios para cubrir un 423,15% y 2.785,70 % respectivamente, de sus activos inmovilizados, cifra superior a la observada en el segmento de bancos pequeños (138,61%) y al reportado por el promedio del sistema (99,59%).



Claro está, una cobertura patrimonial superior a un 100%, supone la no utilización de recursos de terceros para financiar inmovilizaciones. Para el cierre de Dic-01 Bangente y el Banco el Pueblo Soberano, este último no empleó el uso de los recursos del público para financiar la constitución de activos inmovilizados, por el segmento de bancos pequeños se ubican (-6,36%) y en comparación con Bangente, más de treinta veces al promedio reportado por el sistema financiero (0,07%). Lo anterior es un claro indicador del grado de

<sup>17</sup> Curso de Riesgo Bancario dictado por el Econ. Leonardo Buniak

exposición de los depositantes o acreedores financieros de la institución (ver gráfica).

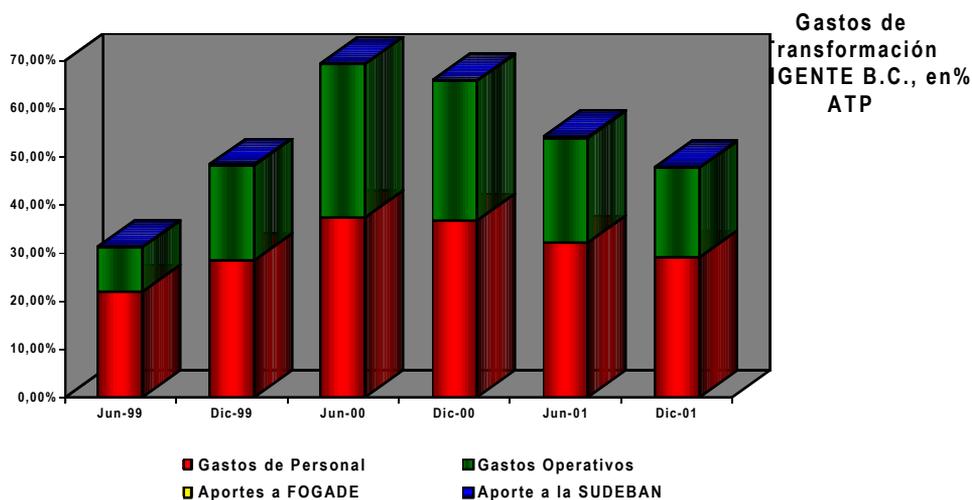


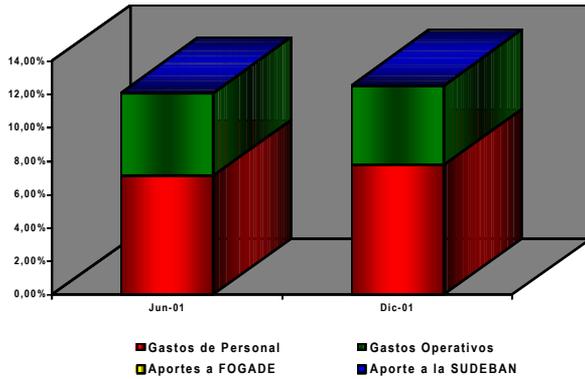
**Grado de exposición de los acreedores financieros  
BANGENTE, BANCO DEL PUEBLO  
SOBERANO al 31 Diciembre de 2001**

Esto se debe principalmente, al tamaño de las operaciones activas que realizan ambas instituciones y a la que el Banco el Pueblo Soberano no emplea recursos de terceros, a causa de que se financia con dinero provenientes de su patrimonio.

### Eficiencia en Costos Administrativos

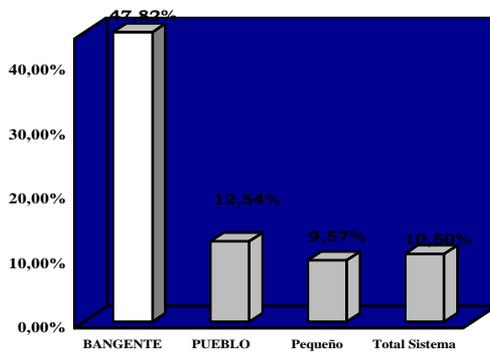
Desde el punto de vista, de la eficiencia en costos administrativos, los resultados operacionales, evidencian que Bangente Banco Comercial, opera con elevados costos de transformación como porcentaje del activo total promedio que han venido disminuyendo desde Junio de 2000 (69,39% en Jun-00 – 65,80% en Dic-00 -54,09% en Jun-01 y 47,82 %en Dic-01, respectivamente).





Gastos de Transformación Banco del Pueblo Soberano B.C., en% ATP

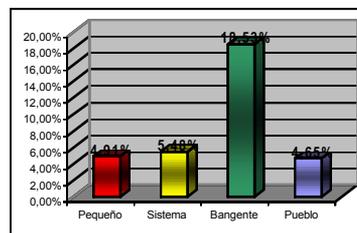
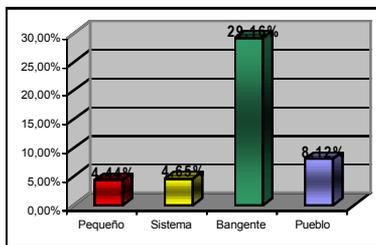
BANGENTE, se ubica actualmente entre los 8 bancos con mayores gastos de transformación del sistema bancario (Comercial y Universal), coeficiente que se ha deteriorado en forma considerable el último semestre, quedando por encima de los estratos elegidos para su comparación ( Para Dic-01, Banco del Pueblo 12,54%; pequeños: 9,57% y sistema: 10,50%).



Gastos de Transformación BANGENTE B.C. y Banco del Pueblo Soberano a Dic-01, en % ATP

La presencia de factores estructurales y gerenciales para llevar en forma eficiente la tecnología de cobranzas para este tipo de actividad financiera (Microfinanzas), las fallas en la asignación de recursos humanos y financieros, sobre-inversión en infraestructura, sub-utilización de la capacidad tecnológica, etc., son elementos que han afectado notablemente la eficiencia en costos y por ende la productividad de la entidad.

Gastos de Personal y Operativos de BANGENTE Dic-01, en % ATP



Del examen de la cascada de resultado de Bangente se desprende que el bottom line y en consecuencia la rentabilidad del negocio depende en gran medida de lo que ocurre con el margen de intermediación financiera, ya que la elevada contribución de los ingresos accesorios y conexos no cambia el innegable efecto recesivo de la rentabilidad del negocio .

### CASCADA DE RESULTADOS BANGENTE B.C.

	Estrato de Comparación							SISTEMA Pequeño	SISTEMA Bancario
	Jun-99	Dic-99	Jun-00	Dic-00	Jun-01	Nov-01	Dic-01	Dic-01 % ATP	
Ingresos Financieros	31,62%	29,29%	28,30%	27,37%	25,24%	29,45%	30,30%	15,96%	16,47%
(-) Egresos Financieros	0,13%	0,32%	1,95%	4,27%	4,64%	7,62%	8,20%	5,54%	4,87%
Margen Financiero Bruto	31,49%	28,97%	26,35%	23,10%	20,60%	21,82%	22,09%	10,41%	11,59%
(+) Ing. por Recup. de Act. Financ.	0,01%	0,24%	1,49%	1,20%	0,97%	0,76%	0,76%	0,23%	0,23%
(-) Gastos por Incob. y Dev. de Act. Financ.	1,00%	6,29%	14,07%	8,31%	0,45%	4,38%	4,33%	1,39%	1,22%
Margen Financiero Neto	30,50%	22,93%	13,78%	15,99%	21,12%	18,21%	18,52%	9,25%	10,60%
(-) Gastos de Transformación	31,27%	48,34%	69,39%	65,80%	54,09%	49,74%	47,82%	9,57%	10,50%
Margen de Intermediación	-0,77%	-25,41%	-55,61%	-49,81%	-32,97%	-31,54%	-29,30%	-0,32%	0,10%
(+) Ingresos Accesorias y Conexas	5,54%	18,57%	37,74%	34,37%	25,90%	32,12%	30,02%	3,55%	4,57%
(-) Otros Gastos Operativos	0,00%	0,02%	0,00%	0,04%	0,23%	0,32%	0,36%	1,33%	1,56%
Margen del Negocio	4,77%	-6,86%	-17,87%	-15,48%	-7,30%	0,27%	0,36%	1,90%	3,11%
(+) Ingresos Extraordinarios	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,36%	0,12%
(-) Gastos Extraordinarios	0,00%	0,00%	0,14%	0,06%	0,00%	0,00%	0,00%	0,18%	0,14%
Margen de Beneficio	4,77%	-6,86%	-18,01%	-15,54%	-7,30%	0,27%	0,36%	2,08%	3,09%
Activo Total Promedio	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Del párrafo anterior se desprende dos conclusiones importantes. La primera es la presencia de elevados gastos de transformación que producen una sobre-absorben el esfuerzo obtenido del negocio de la intermediación financiera, y la segunda está relacionada con un problema de productividad de ingreso seguramente asociado a la existencia de un desbalance negativo entre activos rentables y pasivos onerosos que expone a la entidad a la circunstancia de depender de la ampliación recurrente del spread de tasas activas y pasivas, factor clave de pérdida de competitividad (en precios) del banco en el mercado financiero venezolano.

Del examen de la cascada de resultado del Banco el Pueblo Soberano se desprende que el bottom line y en consecuencia la rentabilidad del negocio depende de igual forma que Bangente en gran medida de lo que ocurre con el margen de intermediación financiero.

### CASCADA DE RESULTADOS Banco del Pueblo Soberano B.C.

	Estrato de Comparación									SISTEMA Pequeño	SISTEMA Bancario
	Feb-01	May-01	Jun-01	Jul-01	Ago-01	Sep-01	Oct-01	Nov-01	Dic-01	Dic-01 % ATP	
Ingresos Financieros	17,87%	10,16%	16,18%	20,33%	18,70%	19,02%	19,65%	20,01%	20,20%	15,96%	16,47%
(-) Egresos Financieros	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	5,54%	4,87%
Margen Financiero Bruto	17,87%	10,16%	16,18%	20,33%	18,70%	19,02%	19,65%	20,01%	20,20%	10,41%	11,59%
(+) Ing. por Recup. de Act. Financ.	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,23%	0,23%
(-) Gastos por Incob. y Dev. de Act. Financ.	0,75%	0,47%	2,84%	4,36%	4,55%	4,97%	5,35%	6,09%	7,65%	1,39%	1,22%
Margen Financiero Neto	-16,92%	-9,69%	-10,93%	-15,07%	-14,15%	-14,05%	-14,31%	-13,92%	-12,56%	9,25%	10,60%
(-) Gastos de Transformación	10,65%	6,58%	12,10%	13,28%	12,81%	12,41%	12,53%	12,54%	12,77%	9,57%	10,50%
Margen de Intermediación	6,27%	3,13%	1,24%	2,69%	1,34%	1,64%	1,78%	1,38%	0,22%	-0,32%	0,10%
(+) Ingresos Accesorias y Conexas	0,00%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,00%	0,39%	0,31%	0,26%	3,55%	4,57%
(-) Otros Gastos Operativos	0,13%	0,04%	0,33%	0,59%	0,57%	0,55%	0,55%	0,73%	0,63%	1,33%	1,56%
Margen del Negocio	6,14%	3,10%	0,92%	2,11%	0,78%	1,09%	1,61%	0,96%	-0,58%	1,90%	3,11%
(+) Ingresos Extraordinarios	0,15%	0,06%	0,05%	0,02%	0,77%	0,52%	0,02%	0,02%	0,02%	0,36%	0,12%
(-) Gastos Extraordinarios	0,00%	0,02%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,18%	0,14%
Margen de Beneficio	6,29%	3,14%	0,95%	2,12%	1,55%	1,61%	1,63%	0,97%	-0,57%	2,08%	3,09%
Activo Total Promedio	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Igualmente según esta evaluación, se evidencia es la presencia de elevados gastos de transformación que producen una sobre-absorben del esfuerzo obtenido del negocio de la intermediación financiera.

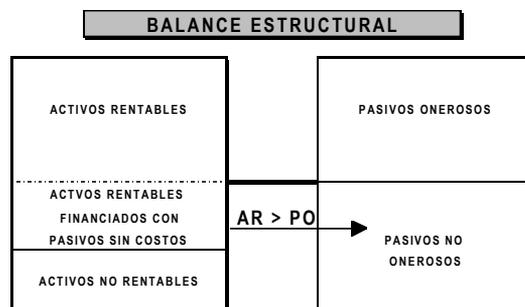
### Equilibrio Estructural entre Activos Rentable y Pasivos Onerosos:

Como se sabe, el activo total de un banco puede dividirse, entre aquellos que dan lugar a ingresos financieros denominados rentables (**AR**) y aquellos otros que no, denominados no rentables (**ANR**), cuya renta financiera es nula (o igual a cero); los primeros están compuestos por una gama muy amplia de operaciones activas con una estructura interna muy variable, de donde se distinguen, fundamentalmente los siguientes: colocaciones en créditos, inversiones en valores, colocaciones en el mercado interbancario, y el resto los activos no rentables corresponden a las llamadas inmovilizaciones del activo, entre las cuales tenemos: el encaje legal, los otros activos y todas aquellas cuentas incobrables o de dudosa cobrabilidad.

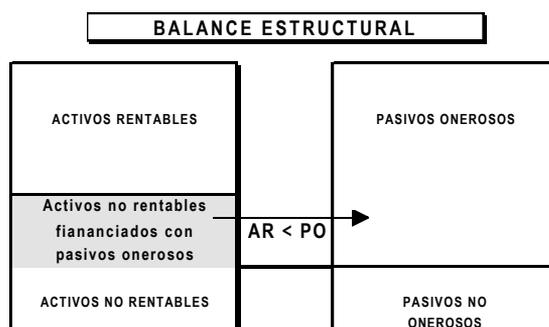
Igualmente, el pasivo total que por definición debe coincidir con el activo total, se divide a su vez, en aquellos que la entidad debe retribuir (los que compran, denominados onerosos **PO**), integrados principalmente por los depósitos de terceros; y aquellos que no dan lugar a un costo en términos de tasas de interés (denominados pasivos no onerosos **PNO**), considerado el más importante de estos, los recursos propios de la entidad (capital y reservas).

Estos componentes de las cuentas del balance, pueden combinarse en proporciones muy distintas, teniendo esto un efecto importante sobre el margen financiero.

Teóricamente existe equilibrio estructural (situación utópica) en una institución financiera cuando los activos rentables son iguales a los pasivos onerosos, esto supone que el margen financiero dependerá absolutamente de la evolución del Spread Bancario. El caso normal debería ser, un exceso de activos rentables sobre los pasivos con costos, lo que significa que parte de los primeros se están financiando con pasivos sin costos.



Alternativamente, cuando los activos rentables resultan inferiores a los pasivos onerosos, parte de los activos no rentables (improductivos) se están financiando con pasivos onerosos, esto se traduce en la aparición de una brecha cuantitativa (negativa) entre activo y pasivos retributivos que genera un margen financiero negativo que debe imputarse al margen financiero efectivo deprimiendo el margen total de intermediación financiera y en consecuencia la rentabilidad.



En el Modulo de la Brecha Estructural y en la siguiente ilustración puede apreciarse el balance estructural entre activos rentables y pasivos onerosos que para el cierre de Dic-01, reporta Banguente B.C..

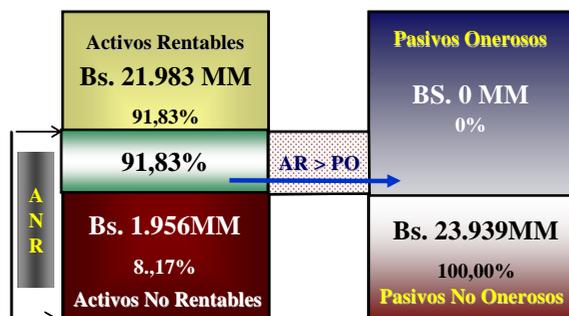


En efecto, en los dos últimos años, la entidad reportó una brecha estructural positiva entre activos rentables y pasivos onerosos, que al cierre de Dic-01 se ubica en Bs. MM 1.205, equivalentes al 18,06% del ATP, circunstancia que contrasta en forma positiva totalmente con la realidad reflejada por el sistema financiero (brecha negativa: -19,06% del ATP).

Esta brecha estructural positiva se produce en parte a una disminución considerable de los pasivos onerosos, derivado de la elevada proporción de las cuentas corrientes no remuneradas.

Para el banco el Pueblo Soberano puede apreciarse el balance estructural entre activos rentables y pasivos onerosos que para el cierre de Dic-01.

**BRECHA ESTRUCTURAL**  
**ACTIVOS RENTABLES > PASIVOS CON COSTOS**

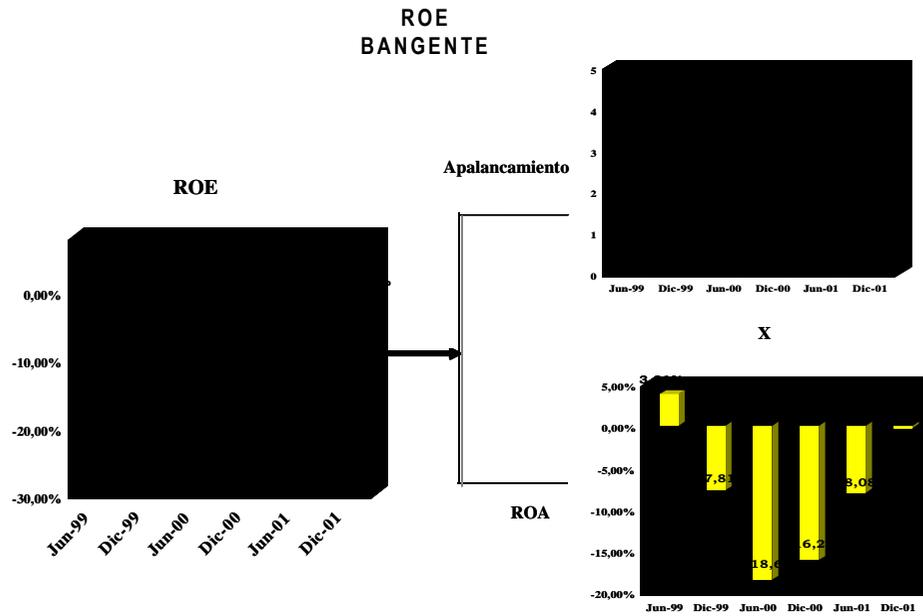


Para este caso, en los dos últimos años, la entidad reportó una brecha estructural positiva entre activos rentables y pasivos onerosos, que al cierre de Dic-01 se ubica en Bs. MM 21.983, equivalentes al 91,83% del ATP, este desequilibrio tan exorbitante se presenta así a causa de que la institución financiera carece de pasivos onerosos, en otras palabras, no posee captaciones al público remunerados, su intermediación la realiza a través del patrimonio que posee la institución financiera.

**BENEFICIOS Y RENTABILIDAD**

La medición exacta de la rentabilidad del patrimonio de la industria bancaria requiere que se den varios supuestos en lo que respecta a las cifras analizadas: estados financieros transparentes, desagregados y consolidados. En Venezuela la generalidad de estos requisitos se cumplen a medias. Los estados financieros de los bancos no son consolidados ni tienen la suficiente desagregación como para apreciar cabalmente la propiedad de algunos ingresos, sobre todo los llamados ingresos extraordinarios, que en muchos casos son determinantes de

de Bangente B.C., experimentó una caída considerable en dic-01 con respecto a los semestres precedentes.



En efecto al cierre Dic-01, el ROE de Bangente BC, se ubicó en -0,67%, 15,38 puntos por debajo de la rentabilidad observada en el cierre del semestre precedente (-16,03%). Si comparamos la tasa de retorno de la entidad con el promedio observado en el segmento en cual se ubica (10,39%) y el reportado por el sistema (20,93%), se podrá evidenciar, que la entidad esta presentando ahora un problema de productividad de utilidades, obviamente, producto de un conjunto de debilidades estructurales que se infieren a continuación:

- Un problema de sobreabsorción de gastos de transformación sobre el margen financiero de la institución.

## La Descomposición de La Rentabilidad

Como se sabe, los principales componentes del ROE son el ROA y el **Apalancamiento Financiero**, medidas que pueden relacionarse a través de la metodología Dupont<sup>18</sup>

$$\text{ROE} = \text{ROA} * \text{Ratio de Apalancamiento o Endeudamiento.}$$

Es decir,

$$\text{Resultado Neto} = \text{Resultado Neto} * \text{Activo Total}$$

$$\text{Recursos Propios} \quad \text{Activo Total} \quad \text{Recursos Propios}$$

De acuerdo con la expresión anterior, la rentabilidad para el accionista es producto tanto de las condiciones operativas (medidas por el ROA), como del apalancamiento (medido por el Ratio de Endeudamiento). En la medida en que se mantenga el nivel de solvencia de una entidad, a mayor rentabilidad sobre activo corresponderá una mayor rentabilidad sobre los recursos propios. De igual modo, para un mismo nivel de ROA, el ROE será tanto mayor como más apalancada esté la entidad bancaria.

De lo anterior se deduce que la rentabilidad y la solvencia son dos objetivos básicos, pero contradictorios; un mayor nivel de una, implica un menor nivel de la otra y viceversa.

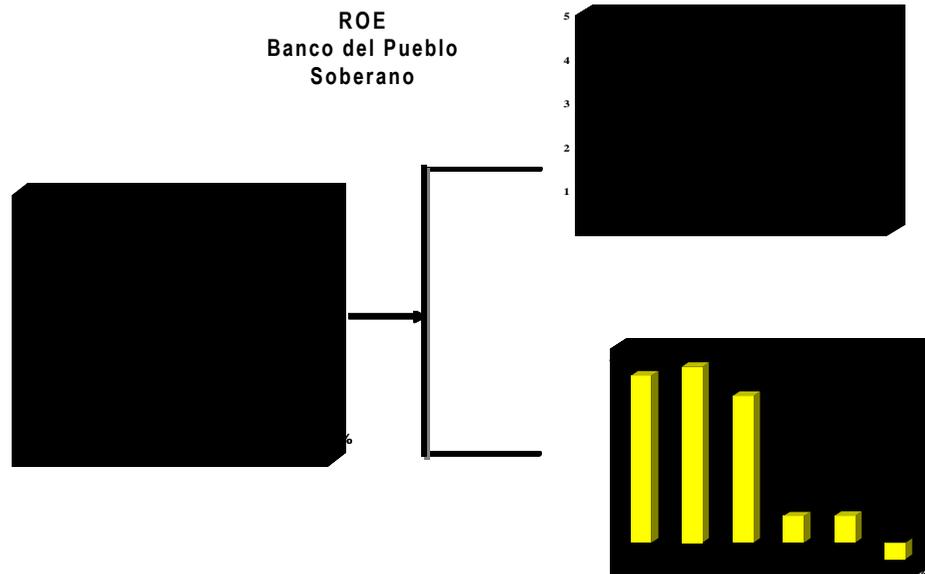
El reforzamiento de la solvencia supone en principio una depresión de la rentabilidad patrimonial, alternatively utilizar el apalancamiento financiero para crear mayor rentabilidad puede aumentar los riesgos potenciales de insolvencia bancaria.

***Sin embargo, la condición fundamental para que una entidad financiera sea solvente en el largo plazo es que necesariamente sea rentable.***

En línea con lo anterior, el principio que establece la relación inversa entre la solvencia y la rentabilidad no necesariamente debe cumplirse, ya que el comportamiento de la misma obedece a factores de distinta naturaleza.

Un aumento del patrimonio tiene un efecto directo negativo sobre la rentabilidad, pero puede tener un efecto indirecto positivo sobre la misma. Esto, siempre y cuando el aumento del patrimonio sea invertido todo o buena parte de él, en el

Si evaluamos la descomposición de la rentabilidad, podremos observar que la caída del ROE está explicada por la reducción de sus dos componentes: el apalancamiento financiero y fundamentalmente el ROA (ver gráfica)



En efecto al cierre Dic-01, el ROE de Banco el Pueblo Soberano BC, se ubicó en -0,57%, 0,41 puntos por debajo de la rentabilidad observada en el cierre del semestre precedente (0,98%). Si comparamos la tasa de retorno de la entidad con el promedio observado en el segmento en cual se ubica (10,39%) y el reportado por el sistema (20,93%)

Como se vio en la primera parte de este estudio, el apalancamiento financiero (riesgo potencial de insolvencia), se reduce como consecuencia de un crecimiento muy marginal en la economía venezolana lo cual deprimió, pese a un extraordinario esfuerzo mercadotécnico (a nivel de imagen). De allí, que los niveles de endeudamiento de la entidad se hayan reducido y por lo tanto,

0,26% en DIC-01) y el Banco el Pueblo Soberano de casi un 50% (al pasar de 0,95% en Jun-01 a -0,57 en Dic-01).

No hay duda que son muchos y variados los factores que afectaron la calidad de la gestión de Bangente BC y el Banco el Pueblo Soberano BC, en 2001. Estos se resumen en primer lugar, en factores de carácter exógenos, como la presencia de externalidades negativas provocadas por el mismo deterioro del entorno macroeconómico y la fuerte competencia interbancaria por fondos prestables entre los numerosos actores del sistema financiero, dada la implosión de los medios de pagos líquidos de la economía en este año. En segundo lugar, cabe destacar en lo endógeno, los problemas de eficacia y eficiencia administrativa, a causa de un constante seguimiento en las operaciones activas que realizan estas instituciones en el caso particular, las microfinanzas, por no poder mantener un control de operaciones desde la institución, sino la de crear y promover acciones en los clientes y usuarios de este servicio financiero para que se ejecute en forma efectiva, el cobro de los créditos y la funcionalidad efectiva positiva de la institución financiera, en su proceso de intermediación financiera.

### **Opiniones de Analistas Financieros Especializados en Riesgo Bancario en Venezuela**

Existen en Venezuela empresas de consultoría económica especializadas en el manejo de riesgo bancario con una larga y reconocida trayectoria en este país, para ese trabajo de investigación se utilizó la calificadora de riesgo Francisco J. Faraco R. y Asociados, la cual utiliza de metodología de calificación un análisis continuo basándose en el método CAMEL, utilizado por los reguladores de países desarrollados. En esencia mantiene los mismos indicadores para los distintos segmentos del CAMEL, ajustando alguno de ellos para los institutos cuyos valores se desvían significativamente de los reportados por el grupo de referencia. Asimismo, las ponderaciones de los indicadores los modifica para darle mayor importancia a los que mide capitalización, la calidad de los activos y la flexibilidad del estado de resultados para absorber reducciones adicionales en las tasas de crédito o aumentos en los depósitos.

Para el caso de Bangente al 31/12/2001, la calificación de riesgo obtenida, fue de “**AA+**”, lo cual significa, “Intermediarios básicamente saludables, aunque

## V. ENTORNO LEGAL

### V.1 LEY DE CREACION, ESTIMULO, PROMOCION Y DESARROLLO DEL SISTEMA MICROFINANCIERO

#### EXPOSICION DE MOTIVOS

#### DECRETO CON FUERZA DE LEY DE CREACION, ESTIMULO, PROMOCION Y DESARROLLO DEL SISTEMA MICROFINANCIERO

La presente ley tiene como objetivo primordial lo siguiente:

“En la realidad venezolana existe un sector de la población en forma organizada o no, que por sus características socioeconómicas no cuentan con las oportunidades necesarias para su desarrollo económico y social. El Decreto Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero, tiene como finalidad que estos sectores accedan a una ocupación productiva por sí mismos o en forma asociativa, al autoempleo, creen nuevas fuentes de empleo e ingresos y generen un flujo de bienes y servicios que potencien sus capacidades productivas a objeto de asegurarse una existencia digna y provechosa y su participación equitativa en el disfrute de las riquezas.

En aras de mejorar la calidad de vida de la población mediante la creación de oportunidades para su crecimiento económico y el aumento en las fuentes de trabajo, para las personas naturales autoempleadas o desempleadas, como para aquellas que se encuentran asociadas y desarrollan o pretenden desarrollar una iniciativa económica, es imprescindible la creación e instrumentación de este Sistema Microfinanciero, para democratizar el acceso al capital, con o sin intereses, como un factor clave para la promoción y desarrollo de las iniciativas económicas alternativas de los usuarios de este sistema; y como oportunidad para fortalecer un proceso económico en los sectores populares que se inserte con éxito en la planificación del desarrollo armónico de la Nación...”

Publicada en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela No. 37.076 de fecha 13 de noviembre de 2000, surge el **“DECRETO CON FUERZA DE LEY DE CREACION, ESTIMULO, PROMOCION Y DESARROLLO DEL SISTEMA MICROFINANCIERO”**

### Definiciones:

Artículo 2: A los efectos del presente Decreto Ley se entiende por:

**Sistema Microfinanciero:** Conjunto de entes u organizaciones públicos o privados que mediante el otorgamiento de servicios financieros y no financieros; fomenten, promuevan, intermedien o financien tanto a personas naturales; sean autoempleadas, desempleadas y microempresarios, como a personas jurídicas organizadas en unidades asociativas o microempresas, en áreas rurales y urbanas.

**Microempresario:** Persona natural o jurídica, que bajo cualquier forma de organización o gestión productiva, desarrolle o tenga iniciativas para realizar actividades de comercialización, prestación de servicios, transformación y producción industrial, agrícola o artesanal de bienes. En el caso de persona jurídica, deberá contar con un número total no mayor de diez (10) trabajadores y trabajadoras o generar ventas anuales hasta por la cantidad de nueve mil Unidades Tributarias (9.000 U.T.).

**Unidad Asociativa:** Dos (2) o más personas naturales bajo cualquier forma de organización con la finalidad de acceder a los servicios financieros y no financieros, para gestionar la iniciativa económica común.

**Servicios Financieros:** Productos e instrumentos financieros prestados por los entes u organizaciones públicos o privados para facilitar y promover el desarrollo de los usuarios del sistema microfinanciero.

**Servicios No Financieros:** programas, proyectos, instrumentos y acciones para el adiestramiento, capacitación, asistencia tecnológica, productiva y otros, prestados por los entes u organizaciones públicos o privados a los usuarios del sistema microfinanciero.

**Microcrédito:** crédito concedido a los usuarios del sistema microfinanciero con o sin intereses, destinado a financiar actividades de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago lo constituya el producto de los ingresos generados por dichas actividades.

Artículo 3°: Los entes u organizaciones públicos y privados que integren el sistema microfinanciero deben ser diligentes en el retorno y la recuperación de los recursos económicos y la sustentabilidad del sistema en forma eficiente y oportuna.

constituidas para prestar los servicios previstos en el presente Decreto Ley, adoptando o no la forma de banco.

Igualmente podrán ser incorporadas al sistema microfinanciero, aquellas Instituciones Financieras regidas por la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras que manifiesten su voluntad de prestar los servicios financieros a que se refiere este Decreto Ley.

#### Promoción:

Artículo 5°: El Ejecutivo Nacional es el encargado de coordinar con los entes de ejecución, las acciones y decisiones necesarias para promover el desarrollo del sistema microfinanciero.

#### Lineamientos:

Artículo 6°: El Ejecutivo Nacional ejecutará las acciones y decisiones mencionadas en el artículo anterior, basado principalmente en los siguientes lineamientos:

- 1. Promoción de programas y mecanismos que estimulen la productividad y competitividad del sistema microfinanciero;*
- 2. Apoyo y promoción para la suscripción de convenios y acuerdos nacionales e internacionales, orientados a la consecución de los fines del presente Decreto Ley;*
- 3. Promoción de la iniciativa e inversión pública o privada nacional e internacional, en la provisión de servicios de fomento y desarrollo para las microfinanzas, auspiciando la competencia sana y leal en el mercado;*
- 4. Creación y fortalecimiento de programas que faciliten a los usuarios el acceso al mercado, mediante el sistema microfinanciero;*
- 5. Apoyo para la mejora de la eficiencia de los recursos humanos mediante programas y servicios de promoción y desarrollo del sistema microfinanciero;*
- 6. Evaluación de los resultados e impactos de los programas, proyectos, instrumentos y servicios de promoción y desarrollo, a los efectos de mejorar la*

### Criterios para el otorgamiento de los Créditos:

Artículo 15: Los créditos otorgados a los clientes del sector microfinanciero están fundamentados en:

1. El análisis crediticio, basado en el conocimiento de la persona, la voluntad moral para honrar sus obligaciones, su unidad económica familiar, el entorno social y sus potencialidades;
2. La flexibilización de los requisitos y facilitación en los trámites administrativos;
3. El incremento progresivo de los montos de los préstamos al usuario, en función al cumplimiento de sus pagos; y
4. Los créditos serán otorgados, con o sin intereses, fundamentándose en la oportunidad, la necesidad de acceso inmediato y el tiempo de recuperación de los mismos.

### Lapso de Financiamiento de Créditos:

Artículo 16: Los créditos otorgados por el Fondo de Desarrollo Microfinanciero a los entes de ejecución, pueden ser financiados por un período de hasta cinco (5) años.

## **V.2 LEY GENERAL DE BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS<sup>19</sup>**

### **EXPOSICIÓN DE MOTIVOS DEL DECRETO CON FUERZA DE LEY GENERAL DE BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS**

"A siete años del inicio de la crisis sistémica que afectó el sector bancario venezolano, el artículo 1 de la Ley que Autoriza al Presidente de la República para dictar Decretos con Fuerza de Ley en las Materias que se Delegan, aprobada por la Asamblea Nacional y publicada en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 37.076 de fecha 13 de noviembre de 2000, dispone en el primer enunciado correspondiente al ámbito financiero, entre otros aspectos, dictar medidas que regulen y fortalezcan dicho sistema, que garanticen su estabilidad y estimulen la competitividad; y a tal fin se prevé

ahorro y préstamo, serán regidos por una Junta de Regulación Financiera. Con esta base legal, se procede a modificar la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras, bajo la rectoría de los otros principios generales previstos en el primer enunciado de la norma habilitante, a saber: crear dentro del sistema financiero venezolano una banca de segundo piso, ampliar el criterio de vinculación de empresas relacionadas, incluir las filiales en el exterior dentro del concepto de grupo financiero, establecer regulaciones a la banca comercial y modificar el régimen sancionatorio; y además, se incorporan las disposiciones que permiten optimizar la labor de inspección, supervisión, vigilancia, regulación y control del sistema bancario.

No regulación de las instituciones financieras del estado que imparte esta modalidad de negocio (MICROCRÉDITOS) de parte de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras:

## II. ÁMBITO DE APLICACIÓN SUBJETIVA DE LA LEY

La Ley contiene previsiones expresas en cuanto a los sujetos sometidos a sus disposiciones. En este sentido, se rigen por la misma los bancos universales, bancos comerciales, bancos hipotecarios, bancos de inversión, bancos de desarrollo, bancos de segundo piso, arrendadoras financieras, fondos del mercado monetario, entidades de ahorro y préstamo, casas de cambio, grupos financieros, operadores cambiarios fronterizos; así como las empresas emisoras y operadoras de tarjetas de crédito.

Asimismo, estarán bajo la inspección, supervisión, vigilancia, regulación y control de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras las sociedades de garantías recíprocas y los fondos nacionales de garantías recíprocas. Igualmente quedan sometidas a la Ley, en cuanto les sean aplicables, las operaciones de carácter financiero que realicen los almacenes generales de depósitos.

***Con el objeto de preservar la gestión autónoma de las instituciones públicas que actúan en el sistema microfinanciero, como lo son en la actualidad el Banco del Pueblo y el Banco de la Mujer, se excluyen del ámbito de aplicación de la Ley las instituciones establecidas o por establecerse por el Estado, que tengan por objeto crear, estimular, promover y desarrollar el sistema microfinanciero del país, para atender la economía popular y alternativa.***

relación con el propósito y concepción de la regulación contemplada en la Ley General de Bancos y otras Instituciones Financieras.

Obligación de otorgamientos de microcréditos de parte del sistema financiero venezolano, exigido por el ejecutivo nacional:

### CAPÍTULO III DE LAS OPERACIONES DE INTERMEDIACIÓN

#### Índice de Liquidez y Solvencia

Artículo 24. Los bancos, entidades de ahorro y préstamo, y demás instituciones financieras regidas por este Decreto Ley, en el ejercicio de sus operaciones de intermediación, deben mantener un índice de liquidez y solvencia acorde con el desarrollo de sus actividades, preservando una equilibrada diversificación de la fuente de sus recursos y de sus colocaciones e inversiones.

La Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras, previa opinión del Banco Central de Venezuela, la cual será vinculante, fijará mediante normas de carácter general, los índices de solvencia y liquidez, así como los principios requeridos para lograr la adecuada diversificación a que se refiere este artículo, según la clase o tipo de institución financiera de que se trate. Dichas normas determinarán el porcentaje mínimo que deben mantener los bancos, entidades de ahorro y préstamo, y demás instituciones financieras regidas por este Decreto Ley, para la ponderación del patrimonio sobre los activos.

***El Ejecutivo Nacional determinará dentro del primer mes de cada año, previa recomendación del Consejo Bancario Nacional, el porcentaje mínimo de la cartera crediticia que los bancos universales, bancos comerciales y entidades de ahorro y préstamo destinarán al otorgamiento de microcréditos o colocaciones en aquellas instituciones establecidas o por establecerse, que tengan por objeto crear, estimular, promover y desarrollar el sistema microfinanciero y microempresarial del país, para atender la economía popular y alternativa, conforme a la legislación especial dictada al efecto. Dicho porcentaje será de uno por ciento (1%) del capital del monto de la cartera crediticia al cierre del ejercicio semestral anterior, hasta alcanzar el tres por ciento (3%) en un plazo de dos (2) años. En caso de incumplimiento, la institución de que se trate será sancionada conforme a lo establecido en el numeral 14 del artículo 416 del presente***

de los intereses de los depositantes; y por eso era ineludible incorporar el alcance de ese término dentro de la reforma legal.

A los efectos de la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras, se entiende por normativa prudencial todas aquellas directrices e instrucciones de carácter técnico legal de obligatoria observancia, dictadas mediante resoluciones y circulares de carácter general y particular, a los bancos, entidades de ahorro y préstamo, otras instituciones financieras, y demás empresas sometidas al control de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras.

De este modo, se enfatiza la importancia de la normativa prudencial que dicta la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras, y cuyo obligatorio cumplimiento por parte de los entes regulados permite establecer un adecuado control sobre las operaciones que realiza el sector bancario, logrando con ello: evitar un eventual deterioro de la cartera de crédito o la de inversiones; evitar la desviación del objeto de los fideicomisos; la debida aplicación contable de los ingresos generados y los efectivamente cobrados; la utilización de criterios especiales para calificar las operaciones de la banca destinada al sector microfinanciero; implementar controles para evitar riesgos de liquidez; determinar la información que debe ser suministrada regularmente; y evaluar los indicadores financieros, entre otros aspectos de similar importancia.

Creación de la banca de desarrollo para prestar el servicio de microcréditos:

#### IV. BANCA DE DESARROLLO Y BANCA DE SEGUNDO PISO

En la Ley General de Bancos y otras Instituciones Financieras que entró en vigencia en el año 1994, no se contempló dentro de la estructura conocida tradicionalmente como banca especializada, una institución que permitiera el fomento económico de las actividades industriales y sociales, así como las actividades microempresariales, tanto urbanas como rurales, las cuales tenían un acceso limitado al financiamiento bancario; y tampoco se previó la utilización del otorgamiento de recursos a través de un banco de segundo piso.

En la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, el Estado se fija como uno de los objetivos fundamentales dentro del sistema socioeconómico, ejercer acciones prioritarias para darle dinamismo, sustentabilidad y equidad a los sectores empresariales, para fortalecer el desarrollo del país.

Para armonizar esas disposiciones constitucionales con la realidad económica.

que los bancos de segundo piso no cuentan con taquillas de atención directa al público.

Estas disposiciones legales, sin duda, permitirán que se atienda de manera eficaz y oportuna nuevos nichos de mercado importantes para el desarrollo del país.

Concesiones de requerimientos mínimos de capital si se presta el servicio de microcréditos:

## SECCIÓN SEXTA DE LOS BANCOS DE DESARROLLO Y BANCOS DE SEGUNDO PISO

### PARTE I OBJETO Y CAPITAL MÍNIMO

#### De los Bancos de Desarrollo

Artículo 110. Los bancos de desarrollo, tendrán por objeto principal fomentar, financiar y promover actividades económicas y sociales para sectores específicos del país, compatibles con su naturaleza, con las limitaciones de este Decreto Ley. Cuando se trate de recursos provenientes del Ejecutivo Nacional destinados a programas específicos, podrán realizar operaciones de segundo piso.

Cuando tengan por objeto exclusivo fomentar, financiar o promover las actividades microfinancieras sustentadas en la iniciativa pública o privada, tanto en las zonas urbanas como rurales, otorgarán créditos de menor cuantía, bajo parámetros de calificación distintos a los establecidos en el resto de los bancos, entidades de ahorro y préstamo e instituciones financieras, y podrán realizar las demás operaciones de intermediación financiera y servicios financieros compatibles con su objeto.

#### De los Bancos de Segundo Piso

Artículo 111. Los bancos de segundo piso, tendrán como objeto principal fomentar y financiar los proyectos de desarrollo industrial y social del país, así como las actividades microempresariales, urbanas y rurales, con las limitaciones de este Decreto Ley; y sólo podrán realizar sus operaciones crediticias a través de los bancos universales, bancos comerciales, bancos de desarrollo, entidades de ahorro y préstamo, y fondos regionales, salvo que se trate de créditos

Artículo 112. Los bancos de desarrollo deberán tener un capital pagado en dinero en efectivo o mediante la capitalización de resultados acumulados disponibles para tal fin, no menor de Dieciseis Mil Millones de Bolívares (Bs. 16.000.000.000,00). Los aumentos adicionales a dicho monto, igualmente deberán ser en dinero en efectivo o mediante la capitalización de dichos resultados acumulados. No obstante, si tienen su asiento principal fuera del Distrito Metropolitano de la ciudad de Caracas y han obtenido de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras la calificación de banco regional, se requerirá un capital pagado, en las condiciones antes mencionadas, no menor de Ocho Mil Millones de Bolívares (Bs. 8.000.000.000,00).

***Cuando su objeto sea exclusivamente atender el sector microempresarial deberán tener un capital pagado en dinero efectivo o mediante la capitalización de resultados acumulados disponibles para tal fin, no menor de Tres Mil Millones de Bolívares (Bs. 3.000.000.000,00).***

Una vez modificado el capital mínimo requerido, los bancos de desarrollo deberán ajustar en un lapso de noventa (90) días continuos contados a partir de la modificación realizada, su capital social a la cantidad que corresponda.

#### Capital Mínimo de los Bancos de Segundo Piso

Artículo 113. Los bancos de segundo piso deberán tener un capital pagado en dinero en efectivo o mediante la capitalización de resultados acumulados disponibles para tal fin, no menor de Dieciseis Mil Millones de Bolívares (Bs. 16.000.000.000,00). Los aumentos adicionales a dicho monto, igualmente deberán ser en dinero en efectivo o mediante la capitalización de dichos resultados acumulados. No obstante, si tienen su asiento principal fuera del Distrito Metropolitano de la ciudad de Caracas y han obtenido de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras la calificación de banco regional, se requerirá un capital pagado, en las condiciones antes mencionadas, no menor de Ocho Mil Millones de Bolívares (Bs. 8.000.000.000,00).

Una vez modificado el capital mínimo requerido, los bancos de segundo piso deberán ajustar en un lapso de noventa (90) días continuos contados a partir de la modificación realizada, su capital social a la cantidad que corresponda.

Del Aporte Especial

**Exoneración de aportes a la SUDEBAN, quienes presten el servicio de los microcréditos:**

Sujetos Obligados al Pago

Artículo 264. Están obligados al pago del aporte especial, los bancos, el Banco Nacional de Ahorro y Préstamo, las entidades de ahorro y préstamo, otras instituciones financieras, las casas de cambio y las demás personas sometidas a la supervisión y control de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras, así como los bancos sometidos a leyes especiales, entes intervenidos, estatizados, en liquidación o sometidos a medidas administrativas.

El aporte será considerado como gasto de los aportantes correspondiente al ejercicio dentro del cual sea pagado.

***El Banco Central de Venezuela, el Banco de Desarrollo Económico y Social de Venezuela, el Fondo de Garantía de Depósitos y Protección Bancaria, así como los bancos y otras instituciones financieras creados por el Estado que actúen en el sistema microfinanciero, no estarán obligados al pago del aporte especial establecido en este artículo.***

A fin de constituir provisiones individuales y de acuerdo con la morosidad de los deudores dichas provisiones se constituirán conforme:<sup>20</sup>

Categoría de Riesgo	No. de Cuotas Vencidas	Porcentaje Provisión
A	0 a 2	0
B	3 a 4	10%
C	5 a 6	30%
D	7 a 12	60%
E	más de 12	100%

- Las instituciones financieras deberán efectuar trimestralmente la evaluación de los créditos a los fines de determinar la provisión específica a constituir para cada crédito.
- La provisión específica para los créditos por cuotas se calculará sobre el saldo total de los créditos de cada deudor.
- Aquellos deudores que se encuentren en mora y las cuotas sean por períodos superiores a un mes, para determinar el número de cuotas atrasadas se deberá convertir a mensuales las que sean bimestrales o trimestrales.

#### CONTENIDO DE LOS EXPEDIENTES DE CREDITO:

- ❖ Antecedentes Jurídicos del deudor: Copia del documento constitutivo y estatutos sociales si el deudor es persona jurídica, copia de la C.I, referencias personales, fianza o aval, referencias del SICRI, bancarias y comerciales si las hubiera.
- ❖ Antecedentes Económicos del deudor: Resumen histórico de las actividades desarrolladas por el deudor, productos y servicios que vende o produce, su competencia más importante, los mercados a los que sirve, la antigüedad de su relación y el tipo de operaciones que ha realizado con la institución financiera..
- ❖ Antecedentes Financieros del deudor: Copia de los estados financieros de los ultimo ejercicio económico o balance personal, constancia de ingresos mensuales, copia de la declaración de ISLR, estado de flujo de efectivo y finalidad del crédito a ser otorgado.
- ❖ Información Interna: Solicitud del crédito, actas del comité de aprobación que contengan fecha de la aprobación del crédito, el plan de pago aprobado, tasas de interés aplicadas y garantías exigidas así como un informe relativo al estudio de la solicitud, en el cual se analice la situación de financiera del solicitante según el tipo de crédito requerido.
- ❖ Garantías Otorgadas: Copia de documentos que permitan verificar la

## VI. CONCLUSIONES

1. Recabar experiencias de microempresas exitosas en otros para examinarlas, aprender de ellas y divulgarlas.
2. Dejar de pensar que el apoyo a la microempresa es una especie de política social para atender a los desempleados. Las microempresas de subsistencia creadas por desempleados son una cosa; y las que se emprenden con visión de futuro, con visión de negocio, son otra. Para identificarlas, hay que determinar en cada caso si la microempresa es manejada por un emprendedor o emprendedora.
3. Conocer las necesidades de la microempresa, ofrecer programas de capacitación en las zonas donde estén ubicadas y en los horarios que les sean asequibles.
4. A los emprendedores novatos se les puede ofrecer orientación acerca de cómo preparar un plan de negocio, cómo identificar un nicho de mercado.
5. A los emprendedores probados, aquellos que manejan las microempresas en vías de alcanzar el éxito, hay que proporcionarles servicios como los que buscan las empresas medianas y grandes, adaptándolos a sus necesidades. Por ejemplo: cursos de contabilidad, mercadeo y demás aspectos de desarrollo gerencial, servicios de consultoría en gestión y consultoría técnica.
6. La microempresa en América Latina es una realidad. No todas son apenas una vía para subsistir. Quien tenga negocio propio, no va a cerrarlo una vez que cambie el mercado de trabajo y mejoren las perspectivas de conseguir empleo.
7. La microempresa manejada por un emprendedor puede desempeñar un papel importante para motorizar el desarrollo económico y fortalecer la sociedad. Es hora de conocer mejor sus necesidades, de apoyarla y convertirla en empresa solvente.

estrategia bien llevada para la organización y control de gestión sobre la misma, se puede mantener a lo largo del tiempo, dentro el sistema financiero venezolano.

- Para el caso de el Banco del Pueblo Solidario, problemas de orden administrativos, a la par de altos gastos e transformación, han llevado a este ente de carácter público, a resolver sus problemas de morosidad bruta dentro del sistema financiero venezolano, tratar de entender de que la única forma de realizar una labor efectiva es la de capacitar, comprender y analizar el comportamiento de los clientes y usuarios de este servicio financiero, se lograrán solventar los problemas de atrasados en los créditos otorgados por la institución financiera.

## BIBLIOGRAFIA

### Fuentes Bibliográficas:

- Betancourt, K. y S. Freije, "Sector informal". Documentos de base, proyecto Venezuela competitiva. Caracas: Ediciones IESA, 1994.
- Calificación de Riesgo Bancario, Francisco R. Faraco y Asociados, Informe IV trimestre 2001, Caracas- Venezuela
- CATHOLIC Relief Services. "Memoria Seminario Taller. Características y potencialidades del mercado para Microcrédito en los sectores de mayor pobreza en Bolivia". La Paz. AGRODATA. 1996
- CIPAME - FINRURAL. "Boletín Financiero MICROFINANZAS Nro. 1". Octubre 1997, La Paz
- Corporación Andina de Fomento, "El Reto de América Latina para el Siglo XXI: Servicios Financieros en el Área Rural", 1998
- Funda-Pro, "El reto de las microfinanzas en América Latina: la visión actual", 2da. Edición, 2001
- García, E., "Presentación", in C. González, F. Prado and T. Miller, Eds.: *El reto de las microfinanzas en América Latina: La visión actual*. Caracas: Corporación Andina de Fomento, 1997
- Gómez, H. y J.R. Llovera, "¿Quién financia la pequeña empresa en Venezuela?", *Debates IESA*, V(1), 1999
- Gómez, H. y J.R. Llovera, "Empresas emergentes", *Debates IESA*, IV(2), oct.-dic, 1999
- Gómez, H. y P. Márquez, "¿Prácticas de gerencia en microempresas de

Con formato: Inglés (Estados Unidos)

- Inter American Development Bank ,”Promoviendo crecimiento con equidad”. Washington, D.C.,1998
- López, J. - Sebastián A., “GESTION BANCARIA”, McGraw-Hill de Management, España, 1998
- MAC CLEAN Jorge, CASANOVAS Sain Roberto. “Acceso de la Pequeña Microempresa al Sistema Financiero en Bolivia: Situación Actual y Perspectivas”.La Paz: Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Banco Solidario, febrero 1995
- Márquez, P. y H. Gómez, “Microempresas: Alianzas para el éxito.” Caracas: Ediciones IESA,2001
- Márquez, P. and H. Gómez, “La microempresa que surge del barrio: ¿Subsistencia o vía para superarse?” Trabajo presentado en la Conferencia Regional de la Asociación Internacional de Sociología, Isla de Margarita, mayo,2001
- República de Venezuela ,2001, Decreto 1250 con Fuerza de Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero, *Gaceta Oficial*, 22 Marzo 2001; y Decreto 1291, Reglamento, *Gaceta Oficial*, Junio 20, 2001.
- Republica de Venezuela , 2001,Oficina Nacional de Estadística: “Indicadores de la fuerza de trabajo”. Caracas: Oficina Central de Estadística e Informática (versión electrónica).
- Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras, Balances de Publicación del Sistema Financiero Venezolano, años 1999,2000 y 2001
- World Bank Sustainable Banking with the POOR, a Worldwide Inventory of Microfinance Institutions. Whashington DC: World Bank. Julio 1996

#### Charlas y Conferencias:

- *Foro del Instituto de Estudios Superiores de Administración, titulado "Microfinanzas: Reto Bancario"; Tecnologías Crediticias, realizado por Pedro Arriola Bonjour Gerente General de Caja Los Andes, Caracas, junio 2001*
- *Curso de Riesgo Bancario, realizado en Deloitte & Touche, Caracas-Venezuela ; Análisis y Evaluación de Riesgo Bancario, realizado por el Associate Partner Econ. Leonardo Buniak, Caracas, Diciembre 2000.*

#### Fuentes Videográficas:

- Pagina web de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de Venezuela, [www.sudeban.gov.ve](http://www.sudeban.gov.ve)
- Pagina web del Banco Central de Venezuela, [www.bcv.gov.ve](http://www.bcv.gov.ve)
- Pagina web del Ministerio de Relaciones Exteriores de Venezuela, [www.mre.gov.ve](http://www.mre.gov.ve)
- Pagina web de información de las microfinanzas en Venezuela, [www.genesis.com](http://www.genesis.com)
- Pagina web de el diario el Nacional de Venezuela, [www.el-nacional.com](http://www.el-nacional.com)
- Pagina web del Tribunal Supremo de Justicia, [www.tsj.gov.ve](http://www.tsj.gov.ve)

**ANEXOS**

**Balance General y Edo. De Ganancias y Perdidas del Banco del Pueblo Soberano**

<b>BANCO DEL PUEBLO SOBERANO</b>				
<b>BALANCE GENERAL DE PUBLICACION</b>				
<b>(MILLONES DE BOLIVARES)</b>				
<b>A C T I V O</b>	<b>Jun-00</b>	<b>Dic-00</b>	<b>Jun-01</b>	<b>Dic-01</b>
<b>DISPONIBILIDADES</b>	<b>423</b>	<b>195</b>	<b>631</b>	<b>661</b>
Efectivo	-	-	6	6
Banco Central de Venezuela	-	-	2	2
Bancos y Otras Instituciones Financieras del País	423	195	623	653
Bancos y Corresponsales del Exterior	-	-	-	-
Oficina Matriz y Sucursales	-	-	-	-
Efectos de Cobro Inmediato	-	-	-	-
( Provisión para Disponibilidades )	-	-	(1)	-
<b>INVERSIONES EN TITULOS VALORES</b>	<b>21.386</b>	<b>21.972</b>	<b>20.024</b>	<b>15.561</b>
Inversiones en Títulos Valores para negociar	-	-	-	-
Inversiones en Títulos Valores disponible para la venta	-	5.495	5.166	4.935
Inversiones en Títulos Valores mantenidos hasta su vencimiento	-	3.626	3.610	3.594
Inversiones en otros Títulos Valores	21.386	12.881	11.370	7.032
Inversiones de Disponibilidad Restringida	-	-	-	-
( Provisión para Inversiones en Títulos Valores )	-	(30)	(121)	-
<b>CARTERA DE CREDITOS</b>	<b>376</b>	<b>685</b>	<b>2.513</b>	<b>6.159</b>
Créditos Vigentes	380	685	2.513	6.159
Créditos Reestructurados	-	-	-	-
Créditos Vencidos	6	109	376	1.735
Créditos en Litigio	-	-	-	-
( Provisión para Cartera de Créditos )	(10)	(109)	(376)	(1.735)
<b>INTERESES Y COMISIONES POR COBRAR</b>	<b>396</b>	<b>568</b>	<b>403</b>	<b>748</b>
Rendimientos por Cobrar por Disponibilidades	-	-	-	-
Rendimientos por Cobrar por Inversiones en Títulos Valores	363	472	365	649
Rendimientos por Cobrar por Cartera de Créditos	6	42	49	231
Comisiones por Cobrar	27	55	-	-
Rendimientos por Cobrar por Otras Cuentas por Cobrar	-	-	4	5
( Provisión para Rendimientos por Cobrar por Cartera de Créditos y Otros )	(0)	(1)	(14)	(137)
<b>INVERSIONES EN EMPRESAS FILIALES, AFILIADAS Y SUCURSALES Y AGENCIAS EN EL EXTERIOR</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Participaciones en otras Instituciones	-	-	-	-
Inversiones en Sucursales o Agencias en el Exterior	-	-	-	-
( Provisión para Inversiones en Filiales, Afiliadas y Suc.o Ag.en el Exterior )	-	-	-	-
<b>BIENES REALIZABLES</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>BIENES DE USO</b>	<b>9</b>	<b>40</b>	<b>75</b>	<b>62</b>
<b>OTROS ACTIVOS</b>	<b>46</b>	<b>503</b>	<b>307</b>	<b>249</b>
<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>	<b>22.626</b>	<b>22.962</b>	<b>22.952</b>	<b>22.440</b>

**BANCO DEL PUEBLO SOBERANO**  
**BALANCE GENERAL DE PUBLICACION**  
(MILLONES DE BOLIVARES)

<b>P A S I V O</b>	<b>Jun-00</b>	<b>Dic-00</b>	<b>Jun-01</b>	<b>Dic-01</b>
<b>CAPTACIONES DEL PUBLICO</b>	-	-	-	-
Depósitos en Cuentas Corrientes	-	-	-	-
Cuentas Corrientes no Remuneradas	-	-	-	-
Cuentas Corrientes Remuneradas	-	-	-	-
Otras Obligaciones a la Vista	-	-	-	-
Obligaciones por Operaciones de Mesa de Dinero	-	-	-	-
Depósitos de Ahorro	-	-	-	-
Depósitos a Plazo	-	-	-	-
Títulos Valores Emitidos por la Institución	-	-	-	-
Captaciones del Público Restringidas	-	-	-	-
<b>OBLIGACIONES CON EL B.C.V.</b>	-	-	-	-
<b>CAPTACIONES Y OBLIGACIONES CON EL B.A.N.A.P.</b>	-	-	-	-
<b>OTROS FINANCIAMIENTOS OBTENIDOS</b>	-	-	-	-
Obligaciones con Inst. Financ. del País hasta un año	-	-	-	-
Obligaciones con Inst. Financ. del País a más de un año	-	-	-	-
Obligaciones con Inst. Financ. del Exterior hasta un año	-	-	-	-
Obligaciones con Inst. Financ. del Exterior a más de un año	-	-	-	-
Obligaciones por Otros Financiamientos hasta un año	-	-	-	-
Obligaciones por Otros Financiamientos a más de un año	-	-	-	-
<b>OTRAS OBLIGACIONES POR INTERMEDIACION FINANCIERA</b>	-	-	-	-
<b>INTERESES Y COMISIONES POR PAGAR</b>	-	-	-	-
Gastos por Pagar por Captaciones del Público	-	-	-	-
Gastos por Pagar por Obligaciones con el B.C.V.	-	-	-	-
Gastos por Pagar por Captaciones y Obligaciones con el BANAP	-	-	-	-
Gastos por Pagar por Otros Financiamientos Obtenidos	-	-	-	-
Gastos por Pagar por Otras Obligaciones por Intermediación Financiera	-	-	-	-
Gastos por Pagar por Obligaciones Convertibles en Capital	-	-	-	-
Gastos por Pagar por Obligaciones Subordinadas	-	-	-	-
<b>OTROS PASIVOS</b>	<b>153</b>	<b>404</b>	<b>608</b>	<b>578</b>
<b>OBLIGACIONES SUBORDINADAS</b>	-	-	-	-
<b>OBLIGACIONES CONVERTIBLES EN CAPITAL</b>	-	-	-	-
<b>TOTAL DEL PASIVO</b>	<b>153</b>	<b>404</b>	<b>608</b>	<b>578</b>

GESTION OPERATIVA - - - -

<b>P A T R I M O N I O</b>	<b>Jun-00</b>	<b>Dic-00</b>	<b>Jun-01</b>	<b>Dic-01</b>
<b>CAPITAL SOCIAL</b>	21.000	21.000	21.000	21.000
Capital Pagado	21.000	21.000	21.000	21.000
<b>APORTES PATRIMONIALES NO CAPITALIZADOS</b>	-	-	-	-
<b>RESERVAS DE CAPITAL</b>	374	564	588	588
<b>AJUSTES AL PATRIMONIO</b>	-	-	-	-
<b>RESULTADOS ACUMULADOS</b>	1.110	1.995	1.962	1.274

**BANCO DEL PUEBLO SOBERANO**  
**ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS**  
(MILLONES DE BOLIVARES)

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS	Jun-00	Dic-00	Jun-01	Dic-01
<b>INGRESOS FINANCIEROS</b>	<b>1.987</b>	<b>2.126</b>	<b>1.946</b>	<b>2.905</b>
Ingresos por Disponibilidades	3	18	8	12
Ingresos por Inversiones en Títulos Valores	1.963	2.018	1.721	2.024
Ingresos por Cartera de Créditos	21	90	157	496
Ingresos por Otras Cuentas por Cobrar	-	-	59	373
Ingresos por Inversiones en Emp. Filiales, Afiliadas y Suc.o Ag.en el Exteric	-	-	-	-
Otros Ingresos Financieros	-	-	0	-
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Gastos por Captaciones del Público	-	-	-	-
Gastos por Obligaciones con el B.C.V	-	-	-	-
Gastos por Captaciones y Obligaciones con el BANAP	-	-	-	-
Gastos por Otros Financiamientos Obtenidos	-	-	-	-
Gastos por Otras Obligaciones por Intermediación Financiera	-	-	-	-
Gastos por Obligaciones Subordinadas	-	-	-	-
Gastos por Obligaciones Convertibles en Capital	-	-	-	-
Gastos por Oficina Principal, Sucursales y Agencia	-	-	-	-
Otros Gastos Financieros	-	-	-	-
<b>MARGEN FINANCIERO BRUTO</b>	<b>1.987</b>	<b>2.126</b>	<b>1.946</b>	<b>2.905</b>
Ingresos por Recuperaciones de Activos Financieros	-	-	-	-
Gastos por Incobrabilidad y Desvalorización Activos Financieros	8	129	342	1.494
Gastos por Incobrabilidad de Créditos y Otras Cuentas por Cobrar	8	99	250	1.494
Gastos por Desvalorización de Inversiones Financieras	-	30	91	-
Gastos por Partidas pendientes en Conciliación	-	-	1	-
<b>MARGEN FINANCIERO NETO</b>	<b>1.979</b>	<b>1.997</b>	<b>1.604</b>	<b>1.411</b>
<b>GASTOS DE TRANSFORMACION</b>	<b>591</b>	<b>1.046</b>	<b>1.455</b>	<b>1.612</b>
Gastos de Personal	428	632	857	1.092
Gastos Operativos	163	414	598	519
Gastos por Aportes a FOGADE	-	-	-	-
Gastos por Aportes a la SUDEBAN	0	-	1	1
<b>MARGEN DE INTERMEDIACION FINANCIERA</b>	<b>1.388</b>	<b>951</b>	<b>149</b>	<b>(201)</b>
Otros Ingresos Operativos	1	2	2	62
Otros Gastos Operativos	1	3	40	112
<b>MARGEN DEL NEGOCIO</b>	<b>1.387</b>	<b>950</b>	<b>111</b>	<b>(251)</b>
Ingresos Extraordinarios	-	2	6	-
Gastos Extraordinarios	-	-	2	-
<b>RESULTADO BRUTO ANTES DEL I.S.L.R</b>	<b>1.387</b>	<b>952</b>	<b>115</b>	<b>(251)</b>
Impuesto sobre la renta	-	-	-	-
<b>RESULTADO NETO</b>	<b>1.387</b>	<b>952</b>	<b>115</b>	<b>(251)</b>

Balance General y Edo. De Ganancias y Perdidas del Banco de la Gente  
Emprendedora (Bangente)

<b>BANGENTE</b>					
<b>BALANCE GENERAL DE PUBLICACION</b>					
<b>(MILLONES DE BOLIVARES)</b>					
<b>A C T I V O</b>	<b>Dic-99</b>	<b>Jun-00</b>	<b>Dic-00</b>	<b>Jun-01</b>	<b>Dic-01</b>
<b>DISPONIBILIDADES</b>	<b>147</b>	<b>153</b>	<b>310</b>	<b>371</b>	<b>782</b>
Efectivo	0	0	1	1	1
Banco Central de Venezuela	30	43	198	164	685
Bancos y Otras Instituciones Financieras del País	117	110	111	206	96
Bancos y Corresponsales del Exterior	-	-	-	-	-
Oficina Matriz y Sucursales	-	-	-	-	-
Efectos de Cobro Inmediato	-	-	-	-	-
( Provisión para Disponibilidades )	-	-	-	-	-
<b>INVERSIONES EN TITULOS VALORES</b>	<b>285</b>	<b>5</b>	<b>255</b>	<b>5</b>	<b>-</b>
Inversiones en Títulos Valores para negociar	-	-	-	-	-
Inversiones en Títulos Valores disponible para la venta	-	-	-	-	-
Inversiones en Títulos Valores mantenidos hasta su vencimiento	-	-	-	-	-
Inversiones en otros Títulos Valores	280	-	250	-	-
Inversiones de Disponibilidad Restringida	5	5	5	5	-
( Provisión para Inversiones en Títulos Valores )	-	-	-	-	-
<b>CARTERA DE CREDITOS</b>	<b>1.194</b>	<b>1.773</b>	<b>2.405</b>	<b>3.207</b>	<b>5.377</b>
Créditos Vigentes	1.180	1.732	2.384	3.196	5.471
Créditos Reestructurados	-	-	2	7	-
Créditos Vencidos	101	206	137	81	133
Créditos en Litigio	-	-	-	-	-
( Provisión para Cartera de Créditos )	(87)	(165)	(118)	(77)	(227)
<b>INTERESES Y COMISIONES POR COBRAR</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>28</b>	<b>93</b>
Rendimientos por Cobrar por Disponibilidades	-	-	-	-	-
Rendimientos por Cobrar por Inversiones en Títulos Valores	0	-	-	-	-
Rendimientos por Cobrar por Cartera de Créditos	7	11	6	31	98
Comisiones por Cobrar	-	-	-	-	-
Rendimientos por Cobrar por Otras Cuentas por Cobrar	-	-	-	-	-
( Provisión para Rendimientos por Cobrar por Cartera de Créditos y Otros )	(4)	(10)	(6)	(3)	(5)
<b>INVERSIONES EN EMPRESAS FILIALES, AFILIADAS Y SUCURSALES Y AGENCIAS EN EL EXTERIOR</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Participaciones en otras Instituciones	-	-	-	-	-
Inversiones en Sucursales o Agencias en el Exterior	-	-	-	-	-
( Provisión para Inversiones en Filiales, Afiliadas y Suc.o Ag.en el Exterior )	-	-	-	-	-
<b>BIENES REALIZABLES</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>BIENES DE USO</b>	<b>14</b>	<b>59</b>	<b>119</b>	<b>131</b>	<b>132</b>
<b>OTROS ACTIVOS</b>	<b>39</b>	<b>112</b>	<b>201</b>	<b>302</b>	<b>288</b>
<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>	<b>1.682</b>	<b>2.103</b>	<b>3.290</b>	<b>4.044</b>	<b>6.672</b>

<b>BANGENTE</b>					
<b>BALANCE GENERAL DE PUBLICACION</b>					
<b>(MILLONES DE BOLIVARES)</b>					
<b>P A S I V O</b>	<b>Dic-99</b>	<b>Jun-00</b>	<b>Dic-00</b>	<b>Jun-01</b>	<b>Dic-01</b>
<b>CAPTACIONES DEL PUBLICO</b>	<b>181</b>	<b>330</b>	<b>1.003</b>	<b>1.002</b>	<b>3.852</b>
Depósitos en Cuentas Corrientes	-	-	-	-	-
Cuentas Corrientes no Remuneradas	-	-	-	-	-
Cuentas Corrientes Remuneradas	-	-	-	-	-
Otras Obligaciones a la Vista	-	-	-	-	-
Obligaciones por Operaciones de Mesa de Dinero	-	-	-	-	-
Depósitos de Ahorro	181	318	208	437	610
Depósitos a Plazo	-	12	789	551	3.226
Títulos Valores Emitidos por la Institución	-	-	-	-	-
Captaciones del Público Restringidas	-	-	6	14	16
<b>OBLIGACIONES CON EL B.C.V.</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>CAPTACIONES Y OBLIGACIONES CON EL B.A.N.A.P.</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>OTROS FINANCIAMIENTOS OBTENIDOS</b>	<b>-</b>	<b>400</b>	<b>250</b>	<b>1.050</b>	<b>600</b>
Obligaciones con Inst. Financ. del País hasta un año	-	400	250	1.050	600
Obligaciones con Inst. Financ. del País a más de un año	-	-	-	-	-
Obligaciones con Inst. Financ. del Exterior hasta un año	-	-	-	-	-
Obligaciones con Inst. Financ. del Exterior a más de un año	-	-	-	-	-
Obligaciones por Otros Financiamientos hasta un año	-	-	-	-	-
Obligaciones por Otros Financiamientos a más de un año	-	-	-	-	-
<b>OTRAS OBLIGACIONES POR INTERMEDIACION FINANCIERA</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>INTERESES Y COMISIONES POR PAGAR</b>	<b>-</b>	<b>2</b>	<b>17</b>	<b>6</b>	<b>56</b>
Gastos por Pagar por Captaciones del Público	-	0	13	4	56
Gastos por Pagar por Obligaciones con el B.C.V.	-	-	-	-	-
Gastos por Pagar por Captaciones y Obligaciones con el BANAP	-	-	-	-	-
Gastos por Pagar por Otros Financiamientos Obtenidos	-	2	4	2	-
Gastos por Pagar por Otras Obligaciones por Intermediación Financiera	-	-	-	-	-
Gastos por Pagar por Obligaciones Convertibles en Capital	-	-	-	-	-
Gastos por Pagar por Obligaciones Subordinadas	-	-	-	-	-
<b>OTROS PASIVOS</b>	<b>200</b>	<b>247</b>	<b>235</b>	<b>341</b>	<b>391</b>
<b>OBLIGACIONES SUBORDINADAS</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>OBLIGACIONES CONVERTIBLES EN CAPITAL</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>TOTAL DEL PASIVO</b>	<b>381</b>	<b>978</b>	<b>1.505</b>	<b>2.400</b>	<b>4.899</b>
<b>GESTION OPERATIVA</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>P A T R I M O N I O</b>	<b>Dic-99</b>	<b>Jun-00</b>	<b>Dic-00</b>	<b>Jun-01</b>	<b>Dic-01</b>
<b>CAPITAL SOCIAL</b>	<b>1.200</b>	<b>1.200</b>	<b>1.200</b>	<b>1.650</b>	<b>1.650</b>
Capital Pagado	1.200	1.200	1.200	1.650	1.650
<b>APORTES PATRIMONIALES NO CAPITALIZADOS</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>850</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>RESERVAS DE CAPITAL</b>	<b>222</b>	<b>222</b>	<b>222</b>	<b>222</b>	<b>248</b>
<b>AJUSTES AL PATRIMONIO</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>RESULTADOS ACUMULADOS</b>	<b>(122)</b>	<b>(297)</b>	<b>(487)</b>	<b>(228)</b>	<b>(125)</b>

<b>BANGENTE</b>					
<b>ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS</b>					
<b>(MILLONES DE BOLIVARES)</b>					
<b>ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS</b>	<b>Dic-99</b>	<b>Jun-00</b>	<b>Dic-00</b>	<b>Jun-01</b>	<b>Dic-01</b>
<b>INGRESOS FINANCIEROS</b>	<b>230</b>	<b>267</b>	<b>351</b>	<b>442</b>	<b>914</b>
Ingresos por Disponibilidades	0	1	1	2	6
Ingresos por Inversiones en Títulos Valores	41	9	2	12	-
Ingresos por Cartera de Créditos	189	258	348	428	908
Ingresos por Otras Cuentas por Cobrar	-	-	-	-	-
Ingresos por Inversiones en Emp. Filiales, Afiliadas y Suc.o Ag.en el Exterior	-	-	-	-	-
Otros Ingresos Financieros	-	-	-	-	-
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>4</b>	<b>18</b>	<b>78</b>	<b>81</b>	<b>286</b>
Gastos por Captaciones del Público	4	8	35	64	194
Gastos por Obligaciones con el B.C.V	-	-	-	-	-
Gastos por Captaciones y Obligaciones con el BANAP	-	-	-	-	-
Gastos por Otros Financiamientos Obtenidos	-	11	43	17	92
Gastos por Otras Obligaciones por Intermediación Financiera	-	-	-	-	-
Gastos por Obligaciones Subordinadas	-	-	-	-	-
Gastos por Obligaciones Convertibles en Capital	-	-	-	-	-
Gastos por Oficina Principal, Sucursales y Agencia	-	-	-	-	-
Otros Gastos Financieros	-	-	-	-	-
<b>MARGEN FINANCIERO BRUTO</b>	<b>226</b>	<b>249</b>	<b>273</b>	<b>361</b>	<b>628</b>
Ingresos por Recuperaciones de Activos Financieros	4	14	13	17	17
Gastos por Incobrabilidad y Desvalorización Activos Financieros	93	133	55	8	186
Gastos por Incobrabilidad de Créditos y Otras Cuentas por Cobrar	93	133	55	8	186
Gastos por Desvalorización de Inversiones Financieras	-	-	-	-	-
Gastos por Partidas pendientes en Conciliación	-	-	-	-	-
<b>MARGEN FINANCIERO NETO</b>	<b>136</b>	<b>130</b>	<b>231</b>	<b>370</b>	<b>459</b>
<b>GASTOS DE TRANSFORMACION</b>	<b>539</b>	<b>654</b>	<b>831</b>	<b>947</b>	<b>1.193</b>
Gastos de Personal	291	353	475	563	742
Gastos Operativos	247	301	355	381	448
Gastos por Aportes a FOGADE	0	0	1	2	2
Gastos por Aportes a la SUDEBAN	0	0	-	0	1
<b>MARGEN DE INTERMEDIACION FINANCIERA</b>	<b>(402)</b>	<b>(525)</b>	<b>(600)</b>	<b>(577)</b>	<b>(734)</b>
<b>Otros Ingresos Operativos</b>	<b>256</b>	<b>356</b>	<b>420</b>	<b>454</b>	<b>890</b>
<b>Otros Gastos Operativos</b>	<b>0</b>	<b>-</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>12</b>
<b>MARGEN DEL NEGOCIO</b>	<b>(147)</b>	<b>(169)</b>	<b>(181)</b>	<b>(128)</b>	<b>144</b>
<b>Ingresos Extraordinarios</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Gastos Extraordinarios</b>	<b>-</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>RESULTADO BRUTO ANTES DEL I.S.L.R</b>	<b>(147)</b>	<b>(170)</b>	<b>(181)</b>	<b>(128)</b>	<b>144</b>
<b>Impuesto sobre la renta</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>10</b>	<b>14</b>	<b>14</b>
<b>RESULTADO NETO</b>	<b>(154)</b>	<b>(176)</b>	<b>(191)</b>	<b>(141)</b>	<b>130</b>